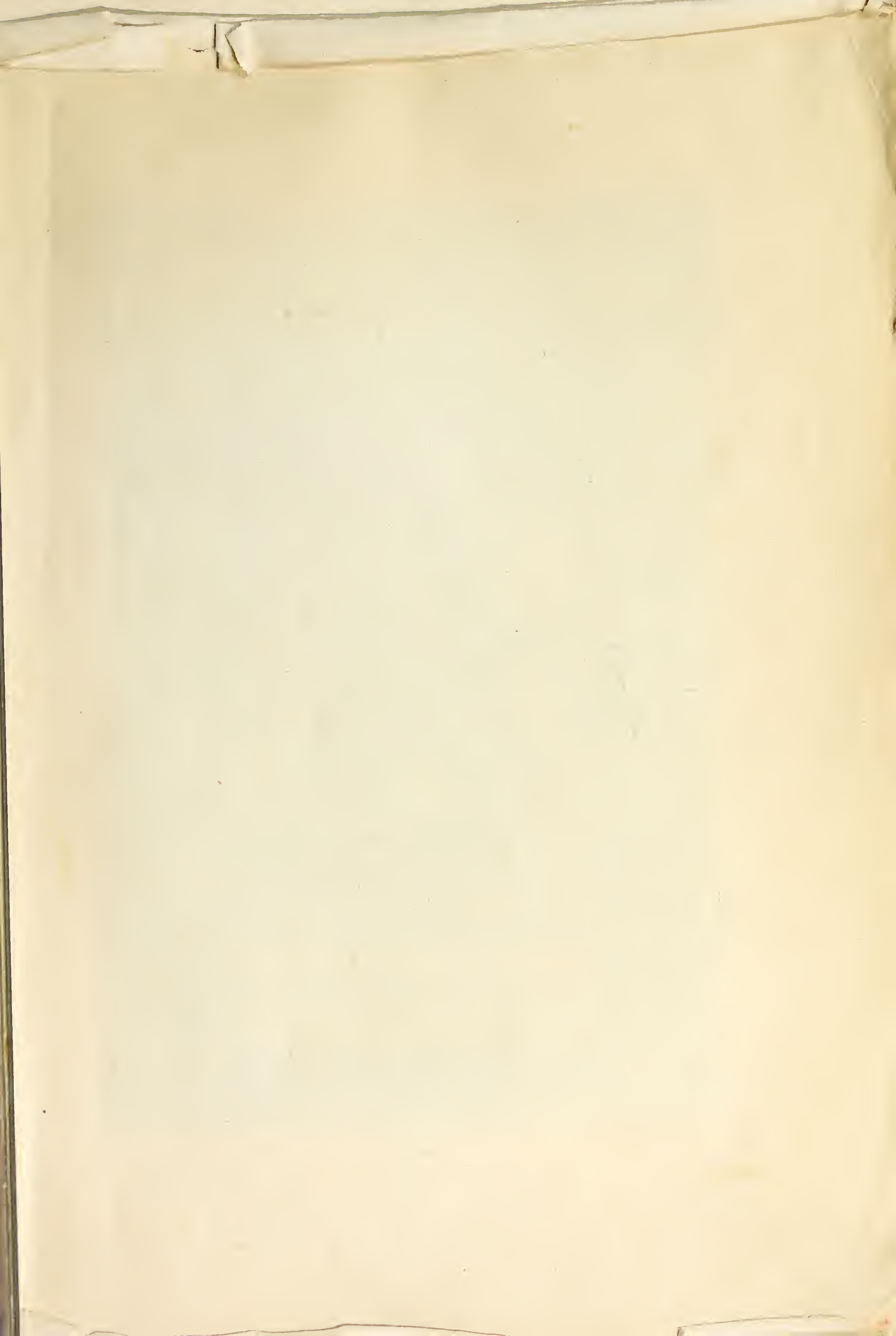



IACOBVS FVGGER FIL VII IACOBI
SENIORIS AN. DNI. AD ÆT. 41.

GROSSE VERMÖGEN

Ihre Entstehung und ihre Bedeutung

von

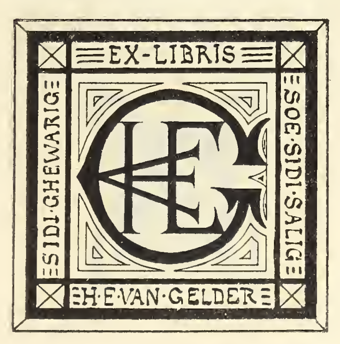
Dr. Richard Ehrenberg
Professor der Staatswissenschaften an der Universität Rostock.

Erster Band.

Die Fugger — Rothschild — Krupp.

Zweite ergänzte Auflage.

Mit 11 Abbildungen.



Verlag von Gustav Fischer in Jena
1905.

Vorwort.

Diese Studien über „Große Vermögen“ erschienen zuerst, von April bis November 1901, in der „Deutschen Rundschau“. Sie haben seitdem eine Reihe von Zusätzen erhalten, unter denen indes nur einzelne, wie z. B. derjenige, welcher sich auf die neueste Entwicklung beim Hause Rothschild bezieht, sachlich von größerer Bedeutung sind.

Rostock, im März 1902.

Zur zweiten Auflage.

Die zweite Auflage weicht von der ersten durch eine Anzahl kleinerer Zusätze und Weglassungen ab. Die dritte Studie „Krupp“ hat eine Anzahl von Verbesserungen erfahren. Eine vollständige Umarbeitung muß der Zukunft vorbehalten bleiben. Sie würde jetzt eine Umarbeitung erfordern, die ich aber, bei dieser nur zur Vervollständigung des Gesamtwerkes veranstalteten kleinen zweiten Auflage noch nicht durchführen konnte.

Rostock, im Oktober 1905.



Inhalt.

Vorbemerkungen.

Erstes Kapitel. Die Fugger.

Zweites Kapitel. Das Haus Rothschild.

Drittes Kapitel. Krupp.



Vorbemerkungen.

Die Art, wie ein Volk oder ein Zeitalter über den Reichtum urteilt, ist ein wichtiges Kennzeichen für den Zustand des Volks- und Zeitgeistes. Wie charakteristisch ist die dem Reichtume feindliche Strömung für den Kampf des Christentums gegen die überreife Kultur des Altertums, für den Kampf der Reformation gegen die verweltlichte mittelalterliche Kirche! Wie charakteristisch andererseits die dem Reichtume günstige Richtung für die Hochblüte der städtischen Kultur gegen Ende des Mittelalters, für die Entwicklung der Nationalstaaten seit dem 16. Jahrhundert! Vielleicht kann man sagen, daß die niedrige Kultur für den Reichtum wenig Verständnis hat, daß er beim Steigen derselben hoch geschätzt, aber noch nicht derart überschätzt wird, wie zur Zeit ihrer Hochblüte, die dann als unvermeidliche Reaktion die Unterschätzung herbeiführt.

Wie urteilt die Gegenwart über den Reichtum, zumal in Deutschland? Ist dabei schon eine überwiegende Geistesrichtung erkennbar?

So viel ist gewiß: die Bedeutung des bloßen Geldbesitzes wird auch bei uns meist sehr hoch geschätzt; dies tritt zutage in der unausgesetzten Erwerbsjagd weiter Volkskreise, auf der anderen Seite in dem Sozialismus noch größerer Massen. Beides entstammt derselben Wurzel, jener „materialistischen" Geistesrichtung, welche die um Geld käuflichen Güter allen anderen vorzieht. Diese Geistesrichtung wird bekämpft von Regungen mannigfacher Art. Wie der Kampf ausgehen wird, ist nicht abzusehen. Augenblicklich aber hat es noch nicht den Anschein, als ob die „idealistischen" Richtungen den Sieg davon tragen würden. Vielmehr dringt umgekehrt bei uns der „Materialismus" in Kreise, die sich

früher davon frei gehalten hatten, in die Kreise des Offizierstandes, des höheren Beamtentums, der anderen „liberalen“ Berufsarten. Die hohe Schätzung ja Überschätzung des Geldbesitzes, hat in diesen Kreisen nicht ab-, sondern zugenommen. Wenn trotzdem der Reichtum bei uns ziemlich allgemein, und zwar gerade auch von den Gebildeten bekämpft wird, so kann man das jedenfalls nicht nur aus einem Anwachsen des Idealismus, ethischer Gesinnung erklären. Wie aber sonst? Nun, offenbar sind Bekämpfung des Reichtums und Bekämpfung der Überschätzung des Geldbesitzes zwei ganz verschiedene Dinge. Die Sozialisten, viele Sozialpolitiker und die von ihnen beeinflußten weiten Volkskreise bekämpfen zwar den Reichtum und streben eine neue Verteilung des Sachgüterbesitzes an, aber diesen selbst schätzen gerade sie oft ungemein hoch. Ihre Bekämpfung des Reichtums entstammt oft nicht dem „Idealismus“, sondern — hier zögere ich:

> Bedenke wohl die erste Zeile,
> Daß Deine Feder sich nicht übereile!

Unhöfliche und unwissenschaftlich denkende Leute haben oft gesagt: die nicht-idealistische Bekämpfung des Reichtums entstamme dem Neide; ja, man hat den Neid zu einer deutschen Nationalkrankheit gestempelt. Ich tue dies nicht; ich sage: jener populäre Haß gegen den Reichtum entstammt der „tief in der menschlichen Natur wurzelnden Idee der natürlichen Gleichheit alles dessen, was Menschenantlitz trägt“ (Treitschke).

Allerdings bezweifle ich, ob diese Gleichheitsidee wirklich so deutlich und so bewußt in den Menschen lebt, wie manche Staatsgelehrte sagen. Denn die Menschen machen sie meist nicht nach allen Seiten gleichmäßig geltend. Der deutsche sozialistische Handarbeiter neigt — wenn auch nicht derart wie der englische — zur zunftmäßigen Abschließung, seine mit dem Kopfe arbeitenden Führer lassen ihm gegenüber das Gefühl der Gleichheit nicht gelten, und ebenso steht es mit vielen bürgerlichen Sozialpolitikern. Aber sie alle haben mehr oder weniger die Empfindung, daß

der Reichtum ein ungerechtes Gut sei, und so begrenzt wirkt die „Gleichheitsidee“ unzweifelhaft in Millionen Köpfen, noch weit mehr auf wirtschaftlichem Gebiete als auf dem der Politik, der Staatsform.

Geradezu klassisch ist die Formulierung, welche jene Idee, angeblich schon im 14. Jahrhundert, in dem Verse erhalten hat

Als Adam grub und Eva spann,
Wo war denn da der Edelmann?

Aber der Vers enthält zugleich seine eigene Widerlegung; denn seit dem Paradiese haben sich die Menschen eben stark differenziert, sind durch Arbeitsteilung immer ungleicher geworden, was zur sozialen Klassenbildung, zur wachsenden wirtschaftlichen Ungleichheit führen mußte.

Die Spezies „Mensch“ ist ja, naturwissenschaftlich betrachtet, unzweifelhaft vorhanden, sozial betrachtet aber nur eine Abstraktion, die für die Zwecke der Gesellschaftswissenschaften wenig verwendbar ist, weit weniger als die tatsächliche bisherige Entwicklung dieser Wissenschaften vermuten läßt.

Die der „Gleichheitsidee“ entgegengesetzte Geistesrichtung hat bei uns bisher auf die Beurteilung des Reichtums noch wenig Einfluß ausgeübt; doch wird dies sicherlich geschehen, sobald die Partisanen der wirtschaftlichen Ungleichheit sich mehr Bildung anschaffen. Sie werden dann ohne Frage nach ihrer Richtung ebenso scharf vorgehen, wie die wirtschaftlichen Demokraten es jetzt schon tun.

Das Buch von Ammon[1]) ist ein bemerkenswerter Versuch, die wirtschaftliche Ungleichheit grundsätzlich zu rechtfertigen. Werden Ammons Gedanken, die hauptsächlich auf dem Darwinismus fußen, etwa mit der Gedankenwelt Nietzsches verbunden und dann wieder popularisiert, so gelangen wir mit Sicherheit zu dem der jetzigen Strömung entgegengesetzten Extrem, zur Verherrlichung der „Herrenmoral“, des „Rechtes des Stärkeren“,

1) O. Ammon, Die Gesellschaftsordnung und ihre natürlichen Grundlagen. Dritte Auflage. 1900.

auf wirtschaftlichem Gebiete, zur entschiedenen Bekämpfung der Sozialpolitik von einem Standpunkte aus, der viel radikaler wäre als der des verflossenen Manchestertums.

Wer die Zickzacklinien kennt, welche die Entwicklung der menschlichen Ideen zu verfolgen pflegt, muß im Interesse einer vernünftigen Entwicklung dringend wünschen, daß Deutschland vor dem Kampfe jener Extreme bewahrt bleiben möge. Aber es ist hier keineswegs meine Absicht, zu erörtern, was zu dem Zwecke geschehen und nicht geschehen sollte. Hier soll nur versucht werden, neues Material herbeizuschaffen zur Lösung der Probleme, die bei Beurteilung des Reichtums in Betracht kommen, und namentlich zur richtigen Fragestellung für die Lösung dieser Probleme. Ich gehe dabei meine eigenen Wege und kann auf die von Julius Wolf („Der Sozialismus und die kapitalistische Gesellschaftsordnung"), von Gustav Schmoller („Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre") und von manchen anderen unternommenen Versuche in ähnlicher Richtung zunächst nicht eingehen.

Vielleicht ist der Augenblick für eine solche Untersuchung nicht ungünstig. Jedenfalls ist die dem Reichtum feindliche Strömung in der öffentlichen Meinung Deutschlands, zumal an den Universitäten und im höheren Beamtentum neuerdings derart angewachsen, daß eine objektive Würdigung des Reichtums durch einen Universitätsprofessor wenigstens nicht den Verdacht erwecken wird, sie sei aus dem Streben nach irdischen Vorteilen hervorgegangen. Es gibt wohl nichts, was im jetzigen Augenblicke dafür weniger geeignet wäre.

Ich muß mich dabei beschränken auf einige große Vermögen neuzeitlicher Kaufleute und Industrieller ersten Ranges, deren Verhältnisse ich so weit erforscht habe, daß sich daraus etwas lernen läßt. Leider ist dies noch keineswegs durchweg in ausreichendem Maße möglich. Aber ich meine: schon der Anfang der Einzelforschung ist besser als die bisherige Beurteilung aus der Vogelperspektive.

Erstes Kapitel.

Die Fugger.

I.

Am vollständigsten ist mein Material für die Geschichte des Hauses Fugger. Ich habe sie in meinem Buche „Das Zeitalter der Fugger“ so genau schildern können, wie es bisher bei keinem anderen wirtschaftlichen Unternehmen, geschweige denn bei einem so großen, möglich gewesen ist. Das Buch ist viel gelesen worden. Aber von einer Wirkung meiner Darstellung auf die landläufigen Anschauungen vom Reichtume habe ich noch wenig gemerkt. Vielleicht liegt das daran, daß ich dem Leser zu viel überlassen, daß ich ihm zugemutet habe, manche Folgerungen zu ziehen, die ich selbst hätte ziehen sollen. Dies läßt sich indes nachholen.

Bei jedem Erfolge menschlicher Tätigkeit hat man die objektiven und die subjektiven Voraussetzungen des Erfolges zu unterscheiden. Ich beginne mit ersteren.

Drei Kreise wirtschaftlicher Unternehmungen kommen für die Entwicklung des Hauses Fugger in Betracht: der internationale Warenhandel, der Betrieb großer Bergbau- und Industrieunternehmungen, endlich die Vermittlung des Geld- und Kreditverkehrs im großen, besonders für die „Großen“, für die weltlichen und geistlichen Fürsten. Auf allen diesen Gebieten handelt es sich um einen Großbetrieb, und zwar um einen solchen, der bedeutender Geldkapitalien bedurfte.

Der Großbetrieb an sich war ja nichts Neues. Insbesondere die Landwirtschaft war längst im großen betrieben worden; aber sie wurzelte noch durchaus überwiegend in der Naturalwirtschaft; sie bedurfte noch keiner erheblichen Geldkapitalien. Die mittelalterlichen Fürsten waren Großgrundbesitzer mit einigen Hoheitsrechten; als solche bedurften sie ebenfalls noch nicht in erheblichem Umfange der Geldkapitalien; vielmehr bestritten sie ihren Bedarf hauptsächlich aus den Erträgen ihrer Landgüter, und die öffentlichen Dienste, Heerdienst, Gerichtsdienst, wirtschaftliche Abgaben, wurden ebenfalls noch fast ganz in natura geleistet.

Zwei Ausnahmen gab es aber schon vor dem Ende des Mittelalters: Der Handel bedurfte von jeher relativ erheblicher Geldkapitalien, und ferner unterhielt die Römische Kurie, namentlich seit dem 13. Jahrhundert, einen weltumfassenden fiskalischen Geldverkehr[1]). Ich kann hier nur auf die erstere Ausnahme eingehen.

Der Handel muß seiner Natur nach „kapitalistisch" betrieben werden. Dieses schillernde Schlagwort des „Kapitalismus" pflegt jetzt meist in dem Sinne gebraucht zu werden, daß es den Übergang der Leitung der Produktion an „Kapitalisten" bedeutet. Das ist durchaus irrig. Die Leitung der Produktion liegt jetzt ebenso wie früher in den Händen des Unternehmers, der mit dem Kapitalisten durchaus nicht zu verwechseln ist; denn der Unternehmer ist ein Arbeiter, während der Kapitalist als solcher, d. h. nachdem das Kapital durch Arbeit entstanden ist, ohne weitere Arbeit erwirbt. Auch wenn man mit dem Schlagwort „Kapitalismus", das mehr und mehr ein Schimpfwort zu werden droht, sagen will, daß die relative Bedeutung des Kapitals gegenüber der Arbeit sich zu Gunsten des ersteren verschoben hat, so ist diese Meinung ebenfalls eine irrige; denn die Verwendung größerer Kapitalien bedarf einer entsprechen-

1) Dieser letztere Verkehr ist neuerdings in zwei interessanten Veröffentlichungen behandelt worden von A. Gottlob, „Päpstliche Darlehensschulden des 13. Jahrhunderts", 1899, und von G. Schneider, „Die finanziellen Beziehungen der Florentiner zur Kirche 1285—1304". 1899.

den Steigerung der geistigen Arbeit, namentlich für die Leitung des Unternehmens. „Kapitalistisch“ bedeutet lediglich, daß mehr Kapital für die Produktion nötig ist, und zwar, seitdem das Geld allgemeines Tauschmittel ist, mehr Geldkapital.

Diese vorläufige Auseinandersetzung war nötig gegenüber dem Phrasennebel, mit dem jetzt alles umgeben ist, was das „Kapital“ betrifft.

Also: der Handel muß seiner Natur nach „kapitalistisch“ betrieben werden. Die Landwirte konnten mit ihren Erzeugnissen ursprünglich direkt, ohne Vermittlung des Geldes, ihre Bedürfnisse befriedigen. Die Gewerbtreibenden konnten auch nach ihrer Loslösung von der Urproduktion, als „Handwerker“, also ohne viel Geldkapital, produzieren, so lange sie für einen kleinen Kreis benachbarter Kunden arbeiteten. Der Kaufmann aber konnte niemals Geschäfte machen, ohne über ein relativ bedeutendes Geldkapital — eigenes oder fremdes — zu verfügen. So ist denn der „Kapitalismus“ im Handel zuerst entstanden und hat sich von dort aus allmählich auf Urproduktion und Gewerbe ausgedehnt. Die Fugger sind ein wichtiges Werkzeug dieser Entwicklung gewesen.

Die bei weitem bedeutsamste Grundlage für das Emporblühen der oberdeutschen Städte im späteren Mittelalter war ihr Handel mit Italien, indirekt der Levantehandel der italienischen Seestädte. Dieser bildete das Rückgrat des gesamten Welthandels: er wurde von den Italienern zur See bis nach den Niederlanden und bis nach England fortgesetzt, zu Lande auch nach Frankreich; aber der Weitervertrieb der köstlichen Waren des Südostens und Südens nach Deutschland und den östlich angrenzenden Ländern bis zum Hansegebiet fiel den Oberdeutschen zu und damit natürlich auch der entsprechende Export nordalpiner Waren. Namentlich Venedig begünstigte diesen Verkehr; es wünschte gar nicht, daß seine Bürger Landhandel betrieben. Das Kaufhaus der Deutschen in Venedig, dessen Größe man noch jetzt dicht am Rialto bewundern kann, war der wichtigste Mittelpunkt für den

Handel der Oberdeutschen in Italien, die Schule, wo ihre jungen Bürger den Handel lernten. Auch Jakob Fugger, der Begründer des Reichtums seines Hauses, hat dort — vermutlich von etwa 1474 bis 1480 — gelernt, wie man nach der Väter Sitte mit Spezereien, Seiden- und Wollenstoffen handelte. Aber er war es auch vornehmlich, der bald darauf neue Bahnen einschlug und hierdurch sein Haus zur ersten Geldmacht der ganzen Welt emporhob. Welches waren die objektiven Voraussetzungen dieser neuen Entwicklung?

Die Entdeckungen und die durch sie veranlaßten großen Verschiebungen im Welthandel, welche den italienischen und oberdeutschen Städten die Grundlage ihrer mittelalterlichen Blüte entzogen, haben nicht den ersten Anlaß geliefert; vielmehr ergab sich dieser aus den zahlreichen Beziehungen der oberdeutschen Städte zu den Alpenländern und aus dem Emporblühen des Bergbaues dieser Länder, das zum größten Teile gerade durch das Eingreifen der Oberdeutschen unter Führung der Fugger hervorgebracht wurde.

Auch der Bergbau bedarf frühzeitig relativ großer Kapitalien, nur freilich zunächst nicht umlaufender, sondern stehender Kapitalien, für das Schürfen, das Eintreiben und Zimmern der Stollen, das Fördern der großen Mineralmassen, deren Verhüttung an Ort und Stelle u. s. w. Der Bergbau mußte daher schon relativ früh zu einem intensiven Großbetriebe gelangen, und dieser konnte nicht, gleich dem der Landwirtschaft, lange auf dem Boden der Naturalwirtschaft verharren; denn mit den Erzeugnissen des Bergbaues kann sich der Mensch nicht ernähren; er kann sie auch nicht, gleich denen der Landwirtschaft, durch gewerbliche Arbeit auf dem Boden der Eigenproduktion in Kleidungsstücke verwandeln.

Vielmehr bedürfen die Bergbauprodukte des Absatzes, und zwar in der Regel gegen Geld, schon weil der Bergbau meist in Gegenden betrieben wird, wo Nahrungs- und Kleidungsmittel, zumal in alten Zeiten, durch Naturaltausch nur schwer zu be-

schaffen waren. Vollends der wichtigste Bergbau des Mittelalters, der Silberbergbau, stand naturgemäß ganz auf dem Boden der Geldwirtschaft, weil er ja selbst das Material der damals bei weitem wichtigsten Geldsorte lieferte.

Zunächst mußte also das Kapital für den Betrieb aufgebracht und zweckmäßig angewendet werden, was beim Bergbau stets, und in früheren Zeiten noch weit mehr als jetzt, sehr schwierig und riskant war. Und dann mußte der Absatz organisiert werden, bei den damaligen Verkehrs- und Marktverhältnissen ebenfalls ein schweres und riskantes Unternehmen.

Die Geschichte des Silberbergbaues in den Alpenländern bedarf noch immer der weiteren Aufklärung, namentlich was seine wirtschaftliche Organisation betrifft. Aber folgende Tatsachen stehen schon jetzt außer Zweifel:

Das ergiebigste Silberbergwerk im ganzen 15. Jahrhundert und darüber hinaus, dasjenige am Falkenstein bei Schwaz in Tirol, wurde zwar schon 1409 entdeckt, lieferte aber erst große Erträge seit dem Jahre 1448, und gerade in diesem Jahre werden die Fugger zuerst als Gewerken im Schwazer Bergbau genannt. Nun wird man sagen, die letztere Tatsache sei nicht die Ursache, sondern die Wirkung der ersteren gewesen, und die Fugger hätten hier nur eine leichte, mühe- und gefahrlose Verwendung ihrer Kapitalien gefunden.

Dies ist indes schon deshalb nicht sehr wahrscheinlich, weil es neununddreißig Jahre gedauert hatte, bis das Schwazer Bergwerk zu großer Ergiebigkeit gebracht wurde; es ist mit Sicherheit anzunehmen, daß es sich dabei um keine leichte Aufgabe handelte. Sodann aber läßt sich nachweisen, daß auch die Verwertung der Silberausbeute keineswegs so leicht war, wie sie dem Jetztlebenden zunächst erscheinen mag.

Die gesamte Ausbeute mußte zunächst von den Gewerken an den Landesherrn abgeliefert werden, der dafür einen festen Satz bezahlte. Der Landesherr, damals Herzog Sigmund, später Kaiser Maximilian, konnte verhältnismäßig wenig Silber ver-

wenden, schon weil die Tiroler Münzstätten vor 1484 nur Kleingeld prägten, dessen Herstellung in großen Mengen bei dem damaligen Stande der Münztechnik sehr lange Zeit erforderte. Der Landesherr war meist nicht einmal imstande, das Silber zu bezahlen, weil er stets selbst geldbedürftig war. Hier traten die Fugger ein: sie organisierten den Silberabsatz nach dem Auslande und streckten dem Landesherrn den Silberpreis einstweilen vor, indem sie sich die Ausbeute der Bergwerke verpfänden ließen.

Aber auch der Absatz im Auslande erforderte viel Mühe. Denn überall wurde zunächst nur Kleingeld geprägt. Erst 1472 begann man, zunächst in Venedig und Mailand, mittelgroße Münzen im Gewicht von 6,52 bezw. 9,80 Gramm auszuprägen. Die ersten Versuche mit der Prägung ganz großer Münzen wurden 1484 in Tirol selbst angestellt, doch vermochten diese „Guldener" von 31,50 Gramm, die Vorläufer der Taler, sich zunächst nicht einzubürgen. Ehe dies geschah, blieb der Preis des Silbers niedrig und starken Schwankungen unterworfen; auch ließen sich bis dahin größere Mengen nur äußerst mühsam unterbringen.

Der Silberabsatz erheischte ferner eine Fülle von Kenntnissen hinsichtlich der zahllosen Münzgebiete und der in ihnen umlaufenden Münzen, deren Silberwert ebenso häufigen Schwankungen unterlag wie ihr Wert im Verkehre. Endlich wurde der Silberhandel auch noch sehr erschwert durch die Unsicherheit und Kostspieligkeit des Verkehrs. Von den Hindernissen, welche durch diese Momente für den Verkehr erwuchsen, können wir uns heutzutage kaum noch eine richtige Vorstellung machen. Sie bildeten die Hauptursache der Entwicklung des Wechsels und anderer Geldsurrogate. Aber diese konnten im vorliegenden Falle nicht verwendet werden, weil es sich hier eben gerade darum handelte, einen regelmäßigen Versand ungewöhnlicher Mengen Edelmetalls in natura nach allen Seiten hin zu organisieren.

Das mag genügen, um zu veranschaulichen, wie die Fugger und in ihrem Gefolge auch andere oberdeutsche Handelshäuser den Großbetrieb der Tiroler Silberbergwerke ermöglichten. Ähnlich war ihre Tätigkeit bei anderen Bergwerken beschaffen, namentlich im ungarischen Kupferbergbau. Sie führten ihm Kapital zu und ermöglichten einen Großbetrieb durch Anstellung tüchtiger deutscher Fachleute, sowie durch Beschaffung von Absatz auf weite Entfernungen bis nach den Niederlanden und Spanien.

Die Tätigkeit der Fugger als industrieller Großunternehmer, namentlich ihr Verdienst um den Aufschwung der oberdeutschen Barchentweberei bedarf noch der näheren Untersuchung. Jedenfalls läßt sich ihre Tätigkeit auf diesem Gebiete nicht einseitig vom Standpunkte des städtischen Handwerks aus betrachten, wie dies neuerdings geschehen ist. Der Großbetrieb mußte schon in seinen Anfängen mit dem Handwerke in Streit geraten. Aber wenn der deutsche Barchent im 16. Jahrhundert ein Weltartikel ersten Ranges wurde, so haben die Fugger hierfür wohl das meiste beigetragen.

Doch ihre Hauptbedeutung lag auf einem anderen Gebiete, und was sie hier geleistet haben, läßt sich jetzt völlig überschauen: Die Fugger waren große Organisatoren des öffentlichen Kredits; sie bildeten die von den Italienern überkommene Technik der Kreditvermittlung weiter aus und verwendeten sie im größten Umfange zur Befriedigung der im 16. Jahrhundert gewaltig anwachsenden Kreditbedürfnisse für öffentliche Zwecke. Hierdurch vorzugsweise haben sie sich als Großmächte betätigt und haben zugleich tief in den Gang der Weltgeschichte eingegriffen. Welches waren die objektiven Voraussetzungen dieser ihrer Erfolge?

Zunächst und vor allem die Umwandlung der Ritterheere in Söldnerheere, sowie die Steigerung des Kapitalbedarfs für Feuerwaffen und andere Kriegswerkzeuge. Die Organisation des Wehrdienstes ist der Organisation der wirtschaftlichen Produktion

stets in der Entwicklung vorangegangen, wobei aber die Betriebssysteme im wesentlichen die gleichen waren.

Der Wehrdienst war in der germanischen Urzeit von allen wehrfähigen Männern neben der wirtschaftlichen Produktion in „Eigenproduktion" besorgt worden; er war dann durch das Lehnswesen ein Lebensberuf geworden, ohne daß aber der Boden der Naturalwirtschaft verlassen worden war; die Nutzung des Lehngutes war der Entgelt für die Wehrpflicht des Vasallen gewesen. Jetzt wurde der Waffenberuf durch das Soldsystem ein Handwerk und schließlich durch Musketen und Kanonen eine Großindustrie, die sehr geschickte Leitung und bedeutende Kapitalien erforderte.

Die Fürsten waren diesen Anforderungen weder technisch noch wirtschaftlich gewachsen, technisch nicht, weil sie keine stehenden Heere hatten (was wiederum durch wirtschaftliche Unzulänglichkeit verhindert wurde), wirtschaftlich nicht, weil ihre Geldeinnahmen noch bei weitem nicht ausreichten und weil sie ferner weder an dem Orte noch zu der Zeit des Kriegsbedarfs verfügbar waren.

Deshalb fiel die Kriegführung technisch in die Hände berufsmäßiger Privatunternehmer, der „Condottieri", und für die Beschaffung der nötigen Kapitalien waren die Fürsten ebenfalls auf die Vermittlung von Privatunternehmern angewiesen, welche ihren Kredit den damals noch selbst wenig kreditwürdigen Fürsten zur Verfügung stellten. Wie die staatliche Kriegführung, so war auch der Staatskredit noch nicht vorhanden. Unter den Elementen, aus denen er sich später bildete, war geraume Zeit hindurch, nämlich „im Zeitalter der Fugger", das wichtigste der Kredit der großen Finanzleute, welche die Einkünfte der Fürsten verwalteten und ihnen darauf Vorschüsse leisteten. Sie gehörten stets dem Handelsstande an, weil nur dieser technisch wie wirtschaftlich imstande war, solchen Anforderungen zu entsprechen. Wenn nun aber gerade die oberdeutschen Kaufleute unter Führung der Fugger sich im 16. Jahrhundert auf diese Weise

hervorragend betätigten, so hatte das wieder seine besonderen Gründe.

Den oberdeutschen Städten wurde ihre mittelalterliche Bedeutung für den Warenhandel durch die großen Verschiebungen im Weltverkehre entzogen. Das Mittelmeer, die Basis jener Bedeutung, hörte auf, seinen Namen zu verdienen. Die kostbaren Erzeugnisse des Ostens kamen in steigenden Mengen auf dem neu entdeckten ozeanischen Wege nach Europa.

Der Versuch der oberdeutschen Kaufleute, in Lissabon am ostindischen Handel erster Hand Anteil zu erlangen, mußte schon an der Ausbildung des portugiesischen Kolonialsystems scheitern. Sie wendeten sich nun dem Handel zweiter Hand zu, der sich an dem mächtig aufblühenden Weltplatze Antwerpen konzentrierte. Doch dieser Verkehr nahm dort einen derart spekulativen Charakter an und erheischte daher eine so unausgesetzte Fühlung mit den Marktverhältnissen, daß er sich von Augsburg aus nur mit ungewöhnlichem Risiko betreiben ließ. Die ungünstige Lage der oberdeutschen Städte für den neuzeitlichen Welthandel machte sich allmählich mit zwingender Gewalt geltend.

Da waren es die Fugger, welche die von ihnen bereits eingeschlagenen neuen Bahnen mit außerordentlicher Tatkraft weiter verfolgten und als die ersten das Schwergewicht ihres Geschäftsbetriebes auf die Vermittlung des Kreditverkehres verlegten, welche größere Erfolge in Aussicht stellte als der Warenhandel. Hierbei kam ihnen die politische Entwicklung zu statten.

Die Ausbildung des modernen europäischen Staatensystems, und zwar zunächst namentlich die Entstehung des mehrhundertjährigen Wettkampfes zwischen dem Hause Habsburg und der Krone Frankreich, erforderte Geldkapitalien von bisher unerhörtem Umfange. Dies kam, nach den präludierenden italienischen Kriegen, zum ersten Male ganz scharf, ja geradezu grotesk zum Ausdruck in der Kaiserwahl des Jahres 1519, bei der die Fugger durch ihren Kredit den Ausschlag gaben. Wenn Jakob Fugger vier Jahre später Karl V. schreiben durfte: „Es ist bekannt und liegt

am Tage, daß Eure Kaiserliche Majestät die römische Krone ohne meine Hülfe nicht hätte erlangen können" — so ist dieses kühne Wort durch meine Untersuchungen als vollkommen gerechtfertigt erwiesen worden.

Wie so vieles in diesem Zeitalter, waren auch die Stimmen der deutschen Kurfürsten um Geld zu haben, und es entstand eine regelrechte Auktion, bei der die Wagschale längere Zeit zwischen Habsburg und Frankreich schwankte. König Franz I. von Frankreich machte hohe Gebote, und er hätte auf solche Weise die römische Krone wahrscheinlich erlangt, wenn es ihm gelungen wäre, die Fugger für sich zu gewinnen. Denn Bargeld konnte keiner der beiden Hauptkonkurrenten bezahlen; die Kurfürsten wollten aber nur dem Kredit schenken, für den die Fugger sich verbürgten; richtiger gesagt: sie hatten überhaupt nur Vertrauen zu den Fuggern. Diese urkundlich erwiesene Tatsache zeigt klar, wie es damals mit dem öffentlichen Kredit bestellt war.

Die Fugger erklärten sich für das Haus Habsburg, dem infolgedessen die Kaiserkrone erhalten blieb. Die Kaiserwahl von 1519 war aber nur einer der zahlreichen Anlässe, bei denen die Fugger den Gang der Geschichte beeinflußten.

Man wird hierüber zunächst schon, je nach dem politischen Standpunkte, sehr verschieden urteilen, und gleichviel, wie dieser beschaffen sein mag: jedenfalls wird dem Auge des Jetztlebenden die Tatsache, daß das Geldkapital damals für die Politik eine solche Rolle spielte, einen sehr bedenklichen Eindruck machen. Aber nicht die Fugger waren es, welche diese Tatsache verursachten, sondern jene gewaltigen neuen Kapitalbedürfnisse der Fürsten, die von den Fuggern befriedigt wurden.

Der außerordentlich große Kapitalbedarf für politische Zwecke war die Wurzel des ganzen Sachverhalts. Wenn die Fugger als die ersten ihn befriedigten, wenn dann die anderen oberdeutschen Geschäftshäuser mehr und mehr ihrem Beispiele folgten, dabei aber zum Teil die Gegenpartei unterstützten, wenn auf solche Weise der Weltkampf zwischen den Häusern Habsburg und Valois

Jahrzehnte hindurch vorzugsweise mit deutschem Kapital ausgefochten wurde, so ist das ohne Frage für das deutsche Nationalbewußtsein der Gegenwart keine erfreuliche Erscheinung. Aber die Tatsache, daß die Fugger auf solche Weise eine weltgeschichtliche Aufgabe lösten, läßt sich durch eine rückschauende Kritik dieser Art nicht aus der Welt schaffen.

Wirtschaftliche Bedürfnisse waren im 16. Jahrhundert noch weit weniger als in der Gegenwart durch Ethik und Patriotismus zu befriedigen. Vielmehr bedurften sie zu ihrer Befriedigung der ganzen Tatkraft und Intelligenz wirtschaftlicher Unternehmer, deren Haupttriebfeder nur der Erwerbssinn sein kann. Er darf nicht schrankenlos walten. Aber wenn man die Unternehmer verantwortlich machen will für die Bedürfnisse, welche sie befriedigten, so zeugt dies von sehr geringem wirtschaftlichem Verständnisse.

Für die Fugger gab es nur die Frage, ob sie die Habsburger oder die Valois unterstützen oder keines von beiden tun sollten. Wählten sie letzteres, so hätte das vorhandene Bedürfnis von anderen, tatkräftigeren Geschäftsleuten befriedigt werden müssen. Entschieden sie sich aber für Frankreich, so würde die Nachwelt wohl schwerlich mehr mit ihnen zufrieden gewesen sein als gegenwärtig.

Alles dies gilt auch von dem Anteil der Fugger am Ablaßhandel. Sie hatten Albrecht von Brandenburg Geld geliehen für die Bezahlung der Würde eines Erzbischofs von Mainz an die Kurie. Albrecht war für die Rückzahlung dieses Darlehens auf seinen Anteil an den Ablaßgeldern angewiesen, den er deshalb den Fuggern überwies.

Für diese war die Einkassierung der Ablaßgelder nur ein Mittel zur Deckung jenes Vorschusses, ein ganz gewöhnlicher geschäftlicher Vorgang, wie er bei den Florentiner Kaufleuten schon seit Jahrhunderten üblich gewesen war. Daß das ewige Seelenheil für Geld ausgeboten werden konnte, muß für jeden sittlich denkenden Menschen der Jetztzeit ein Gegenstand des

Abscheues sein, und auch schon im Reformationszeitalter begann diese Empfindung sich, namentlich seit Luthers Auftreten, allgemein Bahn zu brechen. Aber das Ausschreiben und Anpreisen des Ablasses durch Geistliche ist etwas völlig anderes wie die geschäftliche Einkassierung von Ablaßgeldern durch Kaufleute. Es liegt kein Anlaß vor, jenen Abscheu auf sie zu übertragen.

Die Fugger haben später in dem Verzweiflungskampf der deutschen Protestanten gegen den Katholizismus ihr Kapital zur Unterstützung des letzteren verwendet. Inwieweit dabei vielleicht ihr persönlicher religiöser Standpunkt mitgewirkt hat, kommt hier einstweilen nicht in Betracht. Sicher ist, daß ihr Geschäftsinteresse, welches schon so stark beim Hause Habsburg engagiert war, ihnen gar nicht erlaubte, anders zu handeln. Sicher ist ferner, daß Anton Fugger spätestens gleich nach dem Schmalkaldischen Kriege die Fuggersche Handlung auflösen wollte, daß er gar keine Neigung hatte, dem Kaiser noch mehr Geld zu leihen, und daß er in der schwersten Krisis, welche Karl V. durchzumachen hatte, in dem Kampfe mit Moritz von Sachsen, nur notgedrungen dem Kaiser von neuem beisprang. In seinem Testamente berichtet er darüber: „Langwieriger Kriegsläufe halber haben sich die Sachen dermaßen beschwerlich geschickt, daß wir nicht allein unsere Handelssachen nicht zu Ende haben führen und unsere Schulden einbringen können, sondern wir haben auch, dem Kaiser und dem Könige zu dienen, mehr ausleihen, selbst Geld aufnehmen und uns in Schulden stecken müssen". Wir werden sehen, wohin das führte.

Die Bedeutung der Fugger für die politische und religiöse Geschichte ist sicher sehr interessant; aber für denjenigen, welcher ihre Bedeutung als Geldmacht verstehen und würdigen will, haben jene Tatsachen und Zusammenhänge nur den Wert von Beweisstücken und Illustrationen. Sie hätten ganz anders beschaffen sein können, ohne daß dadurch die Bedeutung der Fugger sich geändert hätte. Das Entscheidende ist und bleibt lediglich das Auftreten von Kapitalbedürfnissen größten Umfangs für Zwecke der

Politik, Bedürfnissen, denen zunächst noch kein entsprechendes Angebot gegenüber stand.

Zwar hatte die europäische, zumal die italienische und die deutsche Bevölkerung, Kapital in großen Mengen schon längst angesammelt. Aber dieses Kapital wurde im Mittelalter entweder gleich wieder in der unmittelbaren Produktion verwendet oder es blieb ganz zinslos liegen oder endlich, soweit es schon für öffentliche Zwecke verfügbar war, kam es größtenteils den Kreditbedürfnissen der Städte zugute, welche als Körperschaften bereits eigentlichen, d. h. nicht durch Spezialpfand gedeckten Kredit genossen, zu einer Zeit, als daran bei den Fürsten, wegen des Fehlens einer Staatsgewalt mit korporativer Haftung aller Untertanen, noch nicht zu denken war. Allerdings hatten die Italiener schon begonnen, die Ersparnisse ihres Landes für die Kreditbedürfnisse der Fürsten nutzbar zu machen. Aber das reichte bei weitem nicht aus gegenüber dem Wachsen dieser Bedürfnisse im 16. Jahrhundert. Es war eine bedeutende geschäftliche Tat der Fugger, daß sie auch nördlich der Alpen den Grund legten zur Entstehung eines Berufsstandes von Kreditvermittlern. Mochten schon einzelne Ansätze dazu bei Münzern und Wechslern vorhanden gewesen sein, jedenfalls erlangte diese Entwicklung erst jetzt große, ja internationale Bedeutung. Denn die Fugger, denen sich bald andere oberdeutsche Handelshäuser anschlossen, waren in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts unzweifelhaft die wichtigsten Kreditvermittler von ganz Europa, und ihre Beziehungen reichten tatsächlich von Sevilla und Lissabon bis nach Ungarn und Polen. Ihre Schuld war es nicht, daß das deutsche Bankgeschäft sich später nicht weiter entwickelte, sondern gleich der ganzen Hochblüte der städtischen Kultur in Deutschland, von den Wirren der Folgezeit größtenteils wieder vernichtet wurde. Wenn auch die Kraft der Fugger nach wenigen Generationen dahin schwand, so ist das ein Schicksal, das sie mit allen wirtschaftlichen Privatunternehmungen teilen mußten. Dauern können nur solche menschliche Einrichtungen, welche nicht auf der Kraft

einzelner Menschen beruhen; das aber war bei der Geldmacht der Fugger notwendigerweise der Fall. Ihnen gebührt dennoch ein bedeutsamer Platz in der Geschichte des europäischen Bankgeschäfts und des europäischen Finanzwesens.

Es war in der Tat keine Kleinigkeit, wenn die Fugger sich 1519 für die Habsburger entschieden und sich vielleicht über ihr ganzes damaliges Kapital hinaus für diese schlechten Haushalter verbürgten. Noch vier Jahre später war der größte Teil des dadurch entstandenen Vorschusses trotz vielfacher Bemühungen nicht einzubringen, was gerade zu jenem kühnen Briefe Jakob Fuggers an Karl V. geführt hat. Wollten die Fugger zu ihrem Gelde gelangen, so mußten sie sich auf weitere gewaltige Finanzgeschäfte, namentlich in Spanien, einlassen. Sie haben dadurch, d. h. natürlich durch verstärkte Tätigkeit größten Stils, von neuem viel Geld verdient, sind aber schließlich mit ihren ganzen ungeheuren Forderungen in Spanien hängen geblieben und haben den größten Teil ihres Reichtums wieder verloren. Diese Unternehmungen waren eben so groß, so weit ausschauend, daß sie länger dauerten als das Leben und die Kraft der wenigen genialen Geschäftsleute, welchen das Haus Fugger seine Bedeutung verdankte.

II.

Damit bin ich denn bei den persönlichen Voraussetzungen für den Reichtum der Fugger angelangt. Wir müssen sie vor allem in der Person dessen suchen, der diesen Reichtum begründete, in der Person Jakob Fuggers. Von ihm wissen wir einiges durch die zeitgenössischen Augsburger Chronisten Hans Jakob Fugger und Clemens Sender; anderes lernen wir aus einer Betrachtung seiner Äußerungen und Handlungen. Im ganzen ist es natürlich doch zu wenig, um ein abschließendes Urteil über seine Persönlichkeit zu erlangen.

Jakob Fuggers Bedeutung für sein Haus steht außer Zweifel. Die gegen Mitte des 16. Jahrhunderts aufgezeichnete Familienchronik berichtet von ihm, er habe den Handel mit Spezereien,

Seiden- und Wollengewand verlassen und sich statt dessen „in mehrere und gewinnlichere Handlungen, nämlich auf Wechsel (d. h. Geldgeschäfte) und Bergwerke, begeben". Die ersten Anfänge dieser neuen Tätigkeiten reichen zwar noch weiter zurück, aber erst Jakob Fugger hat begonnen, sie in großem Stile zu betreiben. Er war ursprünglich für den geistlichen Stand bestimmt gewesen, wurde aber auf Veranlassung seiner Brüder im 14. Lebensjahre Kaufmann. Die Familie hat dies mit Recht stets als ein großes Glück betrachtet.

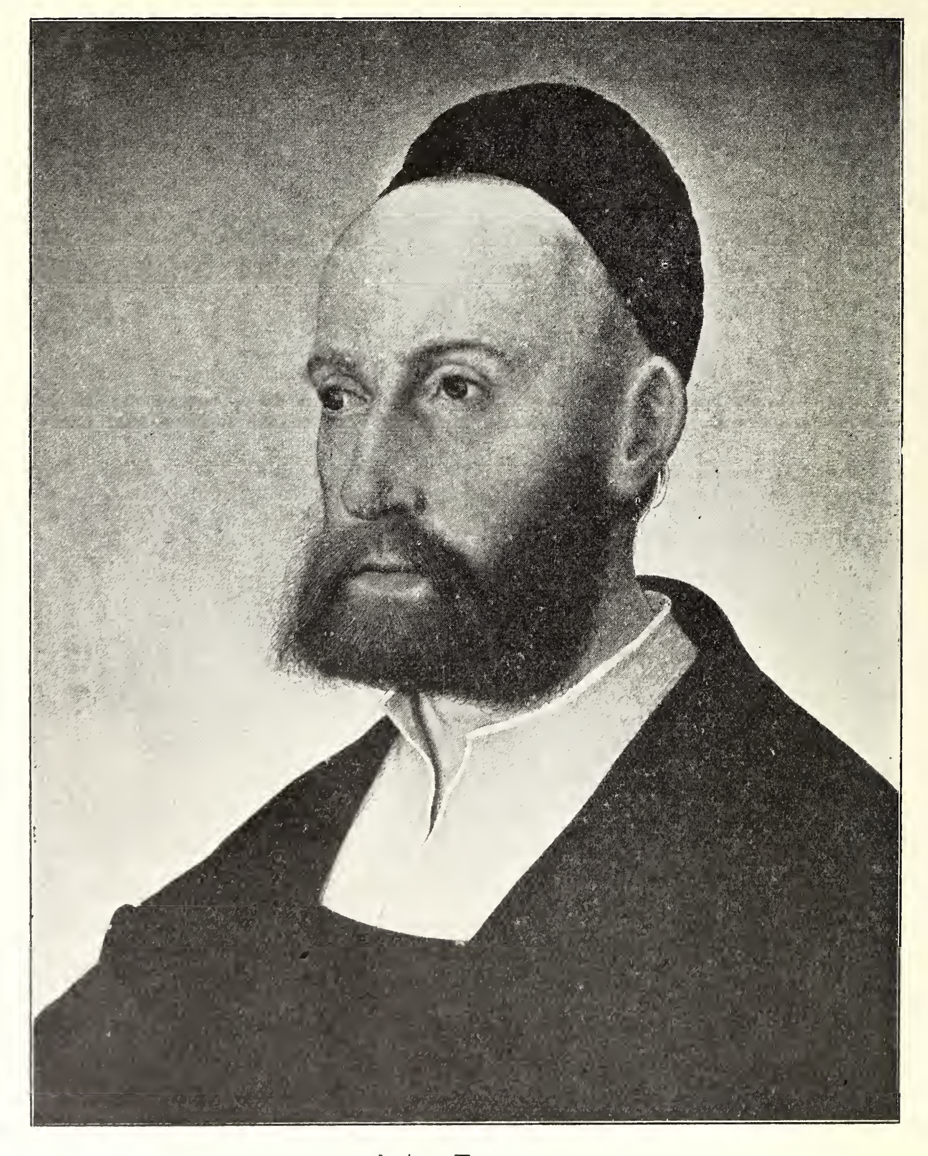
Wenn wir uns auf die Augsburger Steuerlisten verlassen können, welche Aloys Schulte neuerdings in seinem großen Werke „Geschichte des mittelalterlichen Handels zwischen Westdeutschland und Italien" (I, 652) für solche Zwecke durchgearbeitet hat, so muß sich das Vermögen der Fugger vom Beginn der selbständigen Tätigkeit Jakob Fuggers an, d. h. von etwa 1487 bis 1511, ungefähr verzehnfacht haben. In diesem letzteren Jahre betrug es nach meinen eigenen Ermittlungen rund 250000 fl. und nach Abzug der Austeilungen an die einzelnen Mitglieder der Familie rund 200000 Gulden. Es ist dann bis Ende 1527, etwa zwei Jahre nach dem Tode Jakob Fuggers, bis auf zwei Millionen gestiegen, hat sich also in diesem Zeitraum abermals verzehnfacht. Eine solche Durchschnittsverzinsung von 40—50 % jährlich, fortgesetzt durch 40 Jahre, ist natürlich auch bei den größten Vermögen nur in der ersten Zeit ihrer Entwicklung denkbar und läßt sich ebenso selbstverständlich nur durch ganz ungewöhnliche Begabung des Unternehmers ermöglichen.



Jakob Fugger.

In der folgenden Periode der Fuggerschen Geschäftsentwicklung, als Anton Fugger das Haus leitete, nahm das Vermögen

zwar weiter zu und erreichte 1546 mit $4^{3}/_{4}$ Millionen Gulden seinen höchsten Stand, aber der jährliche Durchschnittsgewinn dieser Periode überstieg keinesfalls 10 %. Die dritte Periode endlich,



Anton Fugger.

die des Verfalls, welche mit dem Tode Antons (1560) oder wohl richtiger schon mit der Überspannung des Fuggerschen Kredits (etwa 1553) begann, endigte in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts mit einem Verluste von acht Millionen und mit dem Bankerotte des Hauses.

Jakob Fugger besaß zunächst im höchsten Maße jenen Geschäftseifer, der den tüchtigen Kaufmann auszeichnet. Noch in seinen letzten Lebenstagen, als ihm sein Neffe Georg Thurzo riet, die ungarischen Geschäfte, deren Lage er als sehr gefahrdrohend kannte, aufzulösen, wies er diesen Kleinmut weit von sich mit der Bemerkung: „er wolle gewinnen, so lange er könne". Aber sein Geschäftseifer hinderte ihn keineswegs, selbst den mächtigsten Männern Ersuchen um Darlehen abzuschlagen, wenn er dies für geboten hielt. Wie oft haben die Kaiser Maximilian I. und Karl V. vergebens sich bei Jakob Fugger bemüht, von kleineren Fürsten ganz zu schweigen; antwortete er doch 1515 Maximilian auf ein solches Ersuchen: „er wisse nicht, wie lange er lebe, oder wie es mit den Kriegsläufen nach etlichen Jahren stehen werde; er hätte sonst auch große Händel (Geschäfte), und stünden ihm solche täglich zu, darum man ihm ins Haus komme, während er ihnen vor Jahren gern weit nachgeritten wäre; nichtsdestoweniger entschlage er sich derselben; denn er wäre auch nun bei einem tapferen Alter und habe kein Kind; er wolle daher sich mit seinen bisherigen Geschäften begnügen und neue nicht mehr anfangen."

Jakob Fugger eröffnete der Geschäftstätigkeit seines Hauses ganz neue Bahnen; aber er zügelte seinen weit ausschauenden Unternehmungsgeist, wenn es not tat, durch Besonnenheit, eine Vereinigung, wie sie für den Erfolg großer Unternehmungen erstes Erfordernis ist.

Schon Anton Fugger besaß dieses Gleichmaß von Entschlußfähigkeit und Vorsicht bei weitem nicht in demselben Maße. Im Anfange seiner Geschäftsleitung bewies er eine sehr begreifliche, doch fast zu große Scheu, die gewaltigen Unternehmungen

seines Vorgängers im gleichen Umfange fortzusetzen; erst allmählich gewann er mehr Zutrauen in die eigene Kraft und in die Zukunft seines Hauses. Aber bereits 1546 faßte er den Beschluß, die Handlung ganz aufzulösen, was ein sehr richtiges Urteil über die Gefahren der damaligen Weltlage und der von ihr abhängenden geschäftlichen Lage der Fugger bekundete. Wenn er an diesem Entschlusse nicht festhielt, vielmehr sich gegen Ende seines Lebens zu immer größeren Geschäften drängen ließ, so zeugt das von Abnahme des scharfen Blickes für die Aussichten und das Risiko dieser Unternehmungen.

Bei den Welsern tritt ein solches Schwanken zwischen Ängstlichkeit und übergroßem Wagemut im unrechten Zeitpunkte noch schärfer hervor. So war z. B. das vielgerühmte Unternehmen der Welser in Venezuela, geschäftlich betrachtet, ein durchaus bedenkliches Abenteuer. Die Fugger gingen eine Zeit lang mit ganz ähnlichen Plänen um und hatten dafür sogar schon große Privilegien erwirkt; aber schließlich verzichteten sie wohlweislich auf deren Ausnutzung. Wie wäre es auch möglich gewesen, von Augsburg aus, vollends unter spanischer Herrschaft, derartige Unternehmungen dauernd zu behaupten und rentabel zu gestalten! Auf der anderen Seite bekundeten die Welser vielfach ein ängstliches Streben nach Neutralität, wodurch sie die Gunst des Kaisers verscherzten, auf die sie doch in hohem Grade angewiesen waren. Die Fugger dagegen ergriffen mit Entschiedenheit Partei und haben in dieser Haltung mit unwandelbarer Konsequenz verharrt, trotzdem sie den bekannten „Dank vom Hause Habsburg“ in gehäuftem Maße ernten mußten. Ließen sie sich hierbei nur von ihrem Geschäftsinteresse leiten oder auch von ihren politischen und religiösen Überzeugungen?

Es ist höchst interessant, aber freilich auch sehr schwierig, das Geschäftsgebahren solcher großen Unternehmer auf die verschiedenen Motive ihres Handelns zurückzuführen. Der bloße Erwerbssinn, das Streben nach möglichst viel „Profit“ ohne Rück-

sicht auf weitere Zwecke, ist nicht immer so ausschließlich entscheidend, wie meist angenommen wird.

Betrachten wir unter diesem Gesichtswinkel zunächst einmal eine dafür besonders geeignete andere Familie großer Kaufleute, die Medicäer. Bei ihnen läßt sich eine ganz naturgemäße Wandlung der verschiedenen Motive deutlich wahrnehmen. Der politische Ehrgeiz spielte bei ihnen, wie bei den Florentinern überhaupt, eine große Rolle. Aber für die älteren Medicäer, vor Cosimo Pater Patriae, war er offenbar nicht das leitende Motiv. Bei ihnen überwog jedenfalls noch jener dem tüchtigen Kaufmann eigene Geschäftseifer, der zunächst lediglich den Gewinn vor Augen hat. Auch der große Cosimo war freilich noch ein echter Kaufmann, zugleich aber ein gewaltiger Staatsmann: der politische Ehrgeiz wurde bei ihm Haupttriebfeder. Der Sinn für Kunst und Wissenschaft, dem Florentiner ebenfalls angeboren, diente bei ihm jedenfalls noch vorzugsweise politischen Zwecken. Mit Lorenzo endlich tritt der Kaufmann vom Schauplatze ab: Lorenzo war ein sehr schlechter Kaufmann, und bald wurde das Geschäft ganz aufgegeben. Lorenzo war, gleich Cosimo, in erster Linie Politiker. Aber sein Mäcenatentum diente offenbar lange nicht mehr derart der Politik wie bei Cosimo: es ging in weiterem Umfange aus angeborener enthusiastischer Liebe zur Kunst und Wissenschaft hervor.

Bei den Fuggern spielte der Ehrgeiz nicht entfernt die Rolle wie bei den Medicäern; vorhanden war er ebenfalls, aber es war kein politischer, sondern ein sozialer Ehrgeiz. Von den großen Fuggern des 16. Jahrhunderts hat keiner je direkt, d. h. außergeschäftlich, in die Politik eingegriffen, wenn man absieht davon, daß Anton sich nach dem Schmalkaldischen Kriege bewegen ließ, für die Stadt Augsburg bei dem siegreichen Kaiser Fürbitte einzulegen, und daß er dann in Augsburg das dem Kaiser feindliche demokratisch-lutherische Stadtregiment beseitigen half. Sonst haben die Fugger zwar bei ihren großen Geschäften die Politik gebührend berücksichtigt, aber sich von ihr, so weit

ich sehen kann, niemals leiten lassen. Die Politik hat also auch bei ihrem standhaften Festhalten am Hause Habsburg sicherlich keine irgendwie erhebliche Rolle gespielt.

Ihr sozialer Ehrgeiz dagegen trat frühzeitig hervor und steigerte sich in bemerkenswerter Weise. Die Fugger gehörten nicht zu den alten Augsburger Geschlechtern. Jakob Fugger, der reichste Deutsche seiner Zeit, stand in Augsburg dem Range nach jedem Patrizier nach, und diese ließen es ihn gelegentlich fühlen. Zwar ließen sie sich es gefallen, daß er ihnen „viele schöne Mummereien, Schlittenpartien und Tänze“ gab. Aber als er ihnen anbot, das Haus ihrer „Herrentrinkstube“ neu zu erbauen, wenn sie ihm gestatteten, das Fuggersche Wappen daran anbringen zu lassen, lehnten sie diesen charakteristischen Vorschlag ab. Selbst Anton ist erst 1538 unter die Geschlechter aufgenommen worden.

Ein Wappen erlangten die Fugger schon 1462 bezw. 1473. Im Jahre 1509 schrieb Kaiser Maximilian dem Augsburger Rate, er wisse keinen solchen „statthaften Bürger“ im Reiche wie Jakob Fugger; er wolle ihn daher auch „zu einem Herrn machen“. Zwei Jahre später erfolgte denn auch tatsächlich die Erhebung in den Adelsstand, 1514 bezw. 1530 in den Grafenstand, 1535 in den ungarischen Adelsstand u. s. w. Es folgte noch eine Reihe anderer Privilegien ähnlicher Art. Aber den Fuggern wurde freigestellt, von diesen Auszeichnungen gleich oder später Gebrauch zu machen, und sie haben letzteres vorgezogen. Der Adel war nämlich mit dem Handel unvereinbar, und der unzweifelhaft bei den Fuggern stark vertretene soziale Ehrgeiz verblendete sie, trotz der damals noch so hohen Bedeutung des Adels, doch nicht derart, um sie ihre weltumspannenden wirtschaftlichen Interessen übersehen zu lassen.

Jakob Fugger war ein strenggläubiger Katholik. Als die St. Annakirche, in welcher er eine prachtvolle Begräbnisstätte für sich und seine Familie hatte errichten lassen, in die Hände der Lutheraner kam, verlangte er von seinem Neffen und Erben

die Zusicherung, daß sie ihn an einem anderen Orte begraben lassen sollten. Aber es fehlt uns bisher an Material, um zu entscheiden, ob und eventuell wie weit die Leitung des Fuggerschen Geschäfts, insbesondere die konsequente Unterstützung der Habsburger, vielleicht doch durch solche religiöse Motive mit beeinflußt sein könnte; undenkbar wäre es keineswegs.

Ebenso reicht das bisherige Material nicht aus, um zu beurteilen, welche Bedeutung die sonstigen recht erheblichen idealen Interessen der Fugger, insbesondere ihre große Mildtätigkeit, sowie ihr Sinn für Kunst und Wissenschaft, als mitwirkende Faktoren ihrer geschäftlichen Tätigkeit hatten. Nur auf die sichtbaren Wirkungen dieser schon bei Jakob Fugger stark vorhandenen Neigungen werde ich zurückkommen.

Zunächst wende ich mich wieder denjenigen persönlichen Eigenschaften der beiden größten Fugger zu, welche für ihre geschäftlichen Erfolge unzweifelhaft bedeutsam waren.

Von Jakob Fugger berichtet sein Neffe nach seinen eigenen wiederholten Äußerungen, „wenn er nachts schlafen ginge, habe er gar keine Hinderung des Schlafes, sondern täte mit dem Hemde alle Sorge und Anfechtung des Handels von sich“. Hans Jakob, derjenige der Neffen von Jakob, der dessen Freiheit von Nervosität Jahrzehnte später für so wichtig und charakteristisch hielt, daß er diese Eigenschaft neben ganz wenigen anderen in der von ihm verfaßten Familienchronik aufzeichnete, war selbst stark geschäftlich tätig und leitete sogar das Haus nach Antons Tode eine Zeit lang, obwohl keineswegs mit Glück. Auch wir werden also in jener Eigentümlichkeit des größten aller Fugger etwas nicht Unwichtiges zu erblicken haben, einen Beweis seiner Genialität, der ursprünglichen Kraft und Gesundheit seiner Natur, welche durch einen einfachen Willensentschluß, ja vielleicht ohne einen solchen, die mit einem weltumspannenden Geschäfte verbundenen zahllosen Sorgen jeden Abend „von sich tat“, ähnlich wie Napoleon schlafen konnte, wo und wann er wollte. Anton Fugger hatte nicht die gleiche Fähigkeit; denn als er gegen

Schluß seines Lebens durch das eigenmächtige Verfahren seines Antwerpener Faktors schwere Verluste erlitten hatte, entzog er dem Faktor die Vollmacht, „um ruhig schlafen zu können“, und bald darauf schrieb er von der damaligen Lage seines Hauses: „Der Kreditoren sind viele, und es sollte Einem davor grausen“. Wie sticht diese Sorge, die auch schon früher bei ihm stark hervorgetreten war und sogar den Entschluß hervorgerufen hatte, das Geschäft ganz aufzugeben, wie sticht sie ab von der stolzen Sicherheit Jakobs! Gewiß war Antons Ängstlichkeit gerechtfertigt durch die allgemeine Lage, aber doch nur deshalb, weil seine Kräfte dieser schwierigen Lage nicht gewachsen waren. Jakob hätte in ihr ohne jede Frage anders gedacht und gehandelt.

Auch sonst waren die beiden Männer weit voneinander verschieden. Von Jakob wird wiederholt gerühmt, er sei fröhlich von Gemütsart gewesen, gefällig und freundlich gegen jedermann, bescheiden und schlicht in seinem Auftreten. Diese Bescheidenheit und Weltklugheit hinderte ihn nicht, auch dem Höchstgestellten furchtlos die Wahrheit zu sagen, wenn es not tat; nie hat ein Bürger so zu einem mächtigen Fürsten gesprochen wie Jakob Fugger in jenem ewig denkwürdigen Briefe von 1523 zu Kaiser Karl V. Von Anton wird keine solche Äußerung berichtet, wohl aber wissen wir, daß sein Wahlspruch war: „Stillschweigen stehet wohl an“. Die ihm durch die Tradition zugeschriebene stolze Verbrennung kaiserlicher Schuldbriefe hat auf die überlieferte Art jedenfalls nicht stattgefunden, war vielmehr nach der ältesten Version, die ich auffinden konnte, nur ein geschickter Theatercoup, um kaiserliche Geldansprüche glimpflich abzuwehren. Jakob hatte dies oft genug ganz offen getan, Anton wagte es selbst nicht mehr in den kritischen letzten Regierungsjahren Karls V., ließ sich vielmehr immer tiefer in Geschäfte verstricken, die längst schon weit gefährlicher geworden waren, als ihren Erträgen entsprach. Freilich war es auch gefährlich, sich zurückzuziehen; denn die Finanzpolitik des Kaisers war in dieser Zeit

ebenso gewalttätig geworden wie seine sonstige Politik. Dennoch lag das höhere Risiko sicher nicht auf diesem Wege, und Anton ist deshalb nicht freizusprechen von einer wesentlichen Mitschuld an dem späteren Verfalle des Fuggerschen Reichtums. Daß er damals seinem Antwerpener Faktor Oertel allzu sehr vertraute und ihm sogar den selbständigen Abschluß der größten Geschäfte überließ, läßt nicht nur schließen auf Abnahme der für den Leiter eines so gewaltigen Unternehmens vor allem nötigen Menschenkenntnis — denn Oertel war eines solchen Vertrauens nicht würdig —, sondern es lag darin zugleich ein schwerer Verstoß gegen zwei Hauptgrundsätze der ganzen Fuggerschen Geschäftspolitik, gegen den Grundsatz der einheitlichen Leitung und gegen denjenigen des Ausschlusses aller Fremden von dieser Leitung.

Fassen wir zunächst den letzteren Grundsatz ins Auge. Die Handelsgesellschaften haben sich aus der Familiengemeinschaft entwickelt, und im 16. Jahrhundert war dieser Ursprung noch überall sichtbar; ja, er kann nie ganz verwischt werden, wenigstens nicht bei derjenigen Gesellschaftsart, welche die deutschen Juristen als „offene Handelsgesellschaft" bezeichnen; denn diese Gesellschaftsart ist eine so innige Verbindung der Arbeitskraft und des Vermögens ihrer Teilhaber, setzt bei ihnen ein so unbedingtes gegenseitiges Vertrauen voraus, daß sie eigentlich nur zwischen den nächsten Blutsverwandten, und selbst dort keineswegs immer, am Platze ist. Im 16. Jahrhundert waren die Hauptteilhaber der Handelsgesellschaften regelmäßig noch Angehörige einer und derselben Familie; indes gab es doch schon wesentliche Ausnahmen auch gerade unter den größten Gesellschaften. So zählte die Gesellschaft der Welser z. B. 1508 achtzehn Teilhaber, die zwölf verschiedenen Familien angehörten; im Jahre 1517 schied freilich ein Teil der Gesellschafter aus, weil er sich übervorteilt glaubte; aber auch in der folgenden Zeit setzte sich die Firma stets aus sehr verschiedenen Elementen zusammen, was sicher nicht ohne Einfluß geblieben ist auf die schon erwähnte schwankende

Haltung des großen Hauses. Auch sonst fehlt es nicht an Fällen dieser Art.

Die Fugger dagegen nahmen keinen Fremden als Teilhaber auf. Als Faktoren verwendeten sie allerdings Fremde, und sie mußten diesen, da sie große Zweigniederlassungen in weiter Entfernung vom Stammhause zu leiten hatten, verhältnismäßig weitgehende Vollmachten erteilen; aber alle für das Gedeihen des Hauses entscheidenden Geschäfte wurden von dem Leiter der Handlung abgeschlossen. Das änderte sich erst später, und jenes übermäßige Vertrauen Antons in seinen Antwerpener Faktor war der erste bedenkliche Schritt in dieser Richtung. Freilich wirkte dabei noch mit eine selbst über die Macht des größten Handelshauses weit hinausgehende mächtige Strömung, nämlich die rasch wachsende örtliche und zeitliche Konzentration des internationalen Kapitalverkehrs an der Weltbörse Antwerpen. Darauf wird zurückzukommen sein. Jedenfalls blieb es ein verhängnisvoller Fehler, daß Anton Fugger die Gefahren nicht hinreichend würdigte, welche diese Entwicklung für sein Haus mit sich brachte. Dadurch sündigte er zugleich gegen den von seinem Oheim Jakob aufgestellten zweiten Hauptgrundsatz der Fuggerschen Handlung, gegen den Grundsatz einheitlicher Leitung.

Dieser Grundsatz hatte bei den Fuggern nicht immer gegolten. Zwar hatten schon die Gebrüder Ulrich, Georg und Jakob Fugger vereinbart, daß „ihre Erben und Nachkommen vom Mannesstamm unzerteilt im Handel bleiben und die Töchter mit Heiratsgütern abgefunden werden sollten, auf daß der Fuggerische Handel in allweg unzerteilet bleibe". Aber — und hierauf habe ich so wenig wie andere bisher geachtet — die Brüder behielten sich noch 1494 ausdrücklich gleichen Anteil an der Geschäftsleitung vor: „Unser Jeder" — so heißt es — „soll Gewalt und Macht haben, als ob Jeder der oberste Haupthändler selbst wäre". Dieser Zustand blieb bestehen, bis Georg 1506 und Ulrich 1510 gestorben war. Dann bildete Jakob mit seinen

Neffen Anton, Raimund und Ulrich eine neue Gesellschaft, deren Leitung er sich allein vorbehielt. Dies war zunächst schon bedingt durch die reiche Erfahrung Jakobs und die Jugend seiner Neffen. Daß bis zum Tode Jakobs alles so blieb, ist angesichts seiner ganz ungewöhnlichen Bedeutung auch nicht bemerkenswert. Jakob ging aber weiter: in seinem zweiten Testamente, das 1525, also kurz vor seinem Tode verfaßt wurde, bestimmte er, daß nach seinem Tode das Geschäft von seinem Neffen Anton allein, „doch mit Rat seines Bruders Raimund und seines Vetters Hieronymus" geleitet werden solle, „nach seinem Gefallen und Gutdünken, wie ich das in meinem Leben allein zu tun Gewalt und Macht gehabt habe". Endlich schlossen 1532 Anton, Raimund und Hieronymus einen Gesellschaftsvertrag, worin die Worte „mit Rat" ersetzt wurden durch die Worte „mit Wissen". Zugleich erklärten Raimund und Hieronymus sich im voraus einverstanden mit allem, was Anton tun würde, unter anderem auch mit seinen Abrechnungen über Gewinn und Verlust der Handlung. Anton war also damit unumschränkter Leiter des Fuggerschen Geschäftes geworden, und er ist es geblieben, bis er selbst in seinen letzten Lebensjahren die Zügel am Boden schleifen ließ. In der folgenden Generation ist die Einheitlichkeit der Leitung vollends in die Brüche gegangen. Die Regel scheint sie damals bei den Handelsgesellschaften überhaupt nicht gebildet zu haben; wenigstens bemerken wir unter anderem auch bei den Welsern oft eine gemeinsame Leitung, die zu vielen Reibungen führte. Die Fugger aber huldigten in ihrer Blütezeit auch in dieser Hinsicht dem strengsten monarchischen Prinzipe, und als sie es aufgaben, begann unmittelbar der Verfall ihrer Handlung.

Freilich ist solche nachträgliche Kritik etwas billig. Ein Hauptmoment bleibt: es war für die Fugger wirklich sehr schwer, sich rechtzeitig aus den Fangarmen der Finanzgeschäfte loszumachen, weil die mächtigen Fürsten, denen sie so große Geldsummen geliehen hatten, diese nur dann zurückzahlten, wenn sie neue Vorschüsse erlangten, auch in der Regel gar nicht imstande

waren, anders zu verfahren. Auf dieser glatten, abschüssigen Bahn wäre ein Anhalten nur bei größter geschäftlicher Gewandtheit auch der späteren Fugger und selbst dann nur mit großen Verlusten möglich gewesen. Geschäftliche Genies sind aber sehr selten; daß sie in einer Familie drei Generationen lang vorhanden gewesen sind, ist wohl noch nie vorgekommen. Und der wichtige kaufmännische Grundsatz, „daß der erste Verlust der beste ist", war in seiner Wahrheit damals wohl noch weniger bekannt, geschweige denn befolgt, als gegenwärtig.

Diejenigen, welche immerfort nur die von den Fuggern anfangs erzielten hohen Gewinne sehen, vergessen ganz, daß auf diese Blütezeit normalerweise der Verfall folgen mußte, und daß er aus denselben Geschäften hervorgegangen ist, welche früher jene hohen Erträge abgeworfen hatten. Die ganze Zeit der Fuggerischen Geschäftstätigkeit, von dem Eingreifen Jakobs, also etwa von 1490 an, bis zum Untergange der Handlung um das Jahr 1640, bildete tatsächlich eine zusammengehörige Unternehmung. Von den hohen Gewinnen der ersten Jahrzehnte müssen die großen Verluste der Verfallperiode abgerechnet werden. Dann erkennt man, daß jene zum großen Teile Risikoprämien waren, und der Durchschnittsertrag einer hundertjährigen, höchst intensiven Arbeitsleistung wird sich dann als ein recht bescheidener Lohn erweisen. Was den Fuggern schließlich übrig blieb, wahr ansehnlicher Grundbesitz, der aber belastet war mit schweren Schulden und den hohen Ansprüchen einer an fürstlichen Luxus gewöhnten Grafenfamilie, ein Grundbesitz, der überdies wenig ertragreich war und erst durch neue Anstrengungen späterer Generationen wieder relativ erheblichen wirtschaftlichen Wert erlangt hat.

Die Fugger haben ihren vorübergehenden großen Reichtum teuer bezahlt mit dem Volkshasse, der sich früh an ihren Namen hängte und dauernd an ihm haften blieb. Bereits im ersten Viertel des 16. Jahrhunderts ward es zur Gattungsbezeichnung wucherischer Monopolisten, und noch jetzt hat das Wort



Fuggerisches Schloß Babenhausen.

„fuckern“ in süddeutschen Mundarten eine ähnliche Bedeutung. Aber auch Männer, die auf den höchsten Höhen moderner Bildung wandeln, Zierden unserer Geschichtsschreibung und unserer Nationalökonomie, betrachten die Fugger noch jetzt mit unverhohlener Abneigung als die erste große Verkörperung jenes „Kapitalismus“, der heutzutage bei uns in der Öffentlichkeit so oft erwähnt und ungefähr ebenso oft falsch verstanden wird.

Ich habe diesen Mißbrauch der Worte „Kapitalismus“, „kapitalistische Produktionsweise“ u. s. w. schon in meinen Vorbemerkungen gerügt. Hier will ich nur untersuchen, welche Berechtigung den Vorstellungen, die mit jenen und ähnlichen Schlagworten verknüpft zu werden pflegen, hinsichtlich des Falles „Fugger“ beizumessen ist. Ich muß dabei manche Unklarheiten berichtigen, die noch in meinem „Zeitalter der Fugger“ spuken. Als ich dieses Buch schrieb, hatte ich mich von dem Einflusse jener Schlagworte selbst noch nicht ganz frei gemacht, was mir erst jetzt gelungen ist.

Zunächst: wie weit war denn jene von den Zeitgenossen gegen die Fugger und andere große Handelsgesellschaften erhobene Beschuldigung wucherischer Monopolsucht begründet? Sie ging aus einerseits von wirklich oder angeblich geschädigten Volkskreisen, Adel, Bauern, Handwerkern, kleineren Kaufleuten, Konsumenten, andererseits von Kreisen, welche vorzugsweise durch ideale Gesichtspunkte bestimmt wurden, namentlich von Geistlichen und religiös stark bewegten Schichten des gebildeten Bürgertums. Bei der damaligen Macht dieser Gedanken konnte es nicht ausbleiben, daß dadurch jene in gleicher Richtung wirkenden materiellen Interessen große Schwungkraft erlangten. Für alle möglichen Schmerzen dieses gärenden Zeitalters wurden nun die „großen Fugger“ verantwortlich gemacht. Als endlich auch Luther gegen sie seine gewaltige Stimme erhob, waren sie in der öffentlichen Meinung gerichtet.

Ich habe in meinem „Zeitalter der Fugger“ zu ermitteln versucht, wie weit jene Anklagen berechtigt waren, und bin zu

einem in der Hauptsache negativen Resultate gelangt. Die Neigung zur Bildung von Monopolen war unzweifelhaft vielfach vorhanden; aber so weit sich erkennen läßt, waren es teils aussichtslose Versuche, teils wirtschaftliche Notwendigkeiten. Hier beschränke ich mich auf den Anteil der Fugger an diesen Vorgängen und zunächst auf den Warenverkehr, der bei den Beschuldigungen die Hauptrolle spielte.

Die Fugger beteiligten sich in ihrer großen Zeit — und erst in dieser entstanden jene Beschuldigungen —, wie wir wissen, nicht mehr am herkömmlichen Handel der oberdeutschen Städte, sondern beschränkten sich auf einige wenige Waren, hauptsächlich auf Ungarisches Kupfer und Tiroler Silber; einige Jahrzehnte lang waren sie ferner noch stark am Handel mit Gewürzen, namentlich mit Pfeffer, zwischen Lissabon und Antwerpen bebeteiligt, und später vertrieben sie, ebenfalls nur vorübergehend, nämlich von 1534—1555, den Barchent ihrer neuen großen Webereien in Weißenhorn. Beim Silber und Barchent ist es nie zu einer Monopolbildung gekommen. Hinsichtlich des Silbers wurde wohl beklagt, daß es in großen Mengen exportiert werde, aber dieser Vorwurf erledigt sich rasch durch einen Hinweis auf die gewaltige Zunahme der deutschen Silberproduktion, für welche der inländische Bedarf bei weitem nicht ausreichte. Und was den Barchent betrifft, so wurde freilich von den Ulmern und wohl auch noch von anderen Webern und Händlern sehr geklagt über die schwer zu ertragende Konkurrenz der Fugger. Aber dies war eben eine Folge ihres intelligent geleiteten Großbetriebes. Von einem Monopole konnte dabei nicht die Rede sein.

Beim Kupfer und beim Pfeffer sind Monopolbildungen vorgekommen. Die auf ein Kupfersyndikat bezüglichen Verträge, abgeschlossen 1498 und 1499 zwischen den Fuggern und einigen anderen Handelshäusern, habe ich selbst veröffentlicht; es sind die einzigen, welche bisher aufgefunden worden sind. Wie aus diesen Verträgen deutlich hervorgeht, wurden sie abgeschlossen in einer Periode fallender Preise; sie bezweckten Beseitigung der

Überproduktion, verfehlten aber diesen Zweck und wurden bald von den Fuggern selbst durch Unterbietung ihrer Konkurrenten gebrochen, ein Beweis, wie schwierig es war, selbst bei wenigen Teilhabern ein solches Syndikat aufrecht zu erhalten. In der folgenden Zeit haben die Fugger ohne Frage dadurch, daß sie die ungarische Kupferproduktion „kontrollierten", wie ein Amerikaner der Gegenwart sagen würde, viel Einfluß auf den Kupferpreis gehabt; aber neben ihnen werden noch zahlreiche andere große Kupferhändler erwähnt, die Hochstetter, die Haugs, die Manlichs, die Führer, die Tucher usw. Von einem Monopole ist nichts mehr zu entdecken.

Der Pfefferhandel war ein Monopol des Königs von Portugal, der nur durch fiskalische Ausbeutung dieses Handels sich die Mittel für seine großen ostindischen Expeditionen verschaffen konnte. Er verkaufte die Ausbeuten der Flotten im Ganzen an große Konsortien von Handelshäusern, die damit ein außerordentlich hohes Risiko übernahmen; denn wenn die nächste Flotte eine starke Ladung mitbrachte, erfolgte unvermeidlich ein plötzlicher starker Preissturz. Überhaupt war der Gewürzhandel ein äußerst riskantes Geschäft, das die äußerste Gewandtheit und fortgesetzte enge Fühlung mit den sehr verwickelten Absatzverhältnissen erforderte. Die Gewürzhändler suchten daher den Absatz so zu konzentrieren, daß der Preis hoch gehalten wurde. Dies gelang, indes lange nicht in dem Maße, wie später der niederländisch-ostindischen Kompagnie, die ein viel strenger ausgebildetes Monopol hatte. Hier war in der Tat eine Art dauernder Monopolbildung gegeben, die aber wirtschaftlich durchaus gerechtfertigt war.

Was die Fugger anlangt, so waren die volkstümlichen Beschuldigungen des Monopolismus mindestens stark übertrieben.

Ich bin weit entfernt, zu leugnen, daß die Fugger eine sehr große wirtschaftliche Macht besaßen; ist doch mein Buch geschrieben, hauptsächlich um diese Macht zu schildern. Aber ich teile nicht die übliche Meinung über die Quellen dieser Macht. Ich erblicke ferner

in deren Größe eine Erscheinung, die nur für ihre Zeit, für dieses „Zeitalter der Fugger", charakteristisch ist. Und ich suche endlich nicht nur ihre schlimmen, sondern auch ihre guten Wirkungen zu begreifen.

Ist das Kapital, so frage ich zunächst, wirklich die eigentliche Ursache der Fuggerschen Macht gewesen? Wir wissen, daß und warum das Geldkapital in diesem Zeitalter namentlich für die Politik so außerordentliche Bedeutung erlangte. Die Macht der Fugger beruhte unzweifelhaft auf den ihnen zur Verfügung stehenden Geldkapital. Aber daß sie über so große Geldkapitalien verfügten, war erst eine Folge der genialen geschäftlichen Veranlagung eines außergewöhnlichen Mannes. Als die Fugger den größten Beweis ihrer Macht gaben, bei der Kaiserwahl Karls V., war ihr Reichtum erst im Entstehen begriffen, und auch über fremde Kapitalien verfügten sie damals noch nicht entfernt in dem späteren Umfange. Ihre Macht beruhte freilich auf dem unbeschränkten Kredite, dessen sie sich „in der ganzen Christenheit" und darüber hinaus erfreuten, aber dieser Kredit war damals eine Naturmacht, entsprungen dem Genie Jakob Fuggers, und die Macht ihres Kredits äußerte sich zu jener Zeit hauptsächlich darin, daß sie die größten Kreditgeschäfte abschließen konnten, ohne über eigene oder fremde Kapitalien in solchem Umfange unmittelbar zu verfügen: nicht ihr eigenes Kapital und auch nicht der Kredit, den sie bei anderen Kapitalisten, sondern derjenige, den sie bei den deutschen Fürsten besaßen, hat dem Habsburger die Kaiserkrone verschafft.

Ganz anders in der späteren Zeit, als nicht mehr eine so machtvolle Persönlichkeit das Haus leitete. Jetzt erst wurde ihre Macht vorzugsweise Geldmacht; das gewaltig angewachsene eigene Kapital bildete nun die Hauptgrundlage des Kredits, mit dessen Hilfe fremdes Kapital von allen Seiten massenhaft herangezogen werden konnte. Diese ganze verfügbare Kapitalmenge ermöglichte es den Fuggern jetzt, ihre Geschäfte immer mehr auszudehnen. Aber was das Haus hierdurch an äußerer Größe

gewann, verlor es an innerer Gesundheit, und schon bei Lebzeiten Anton Fuggers geriet es hierdurch in eine gefährliche Lage.

Doch diese gewaltige Macht einzelner großer Kreditvermittler war überhaupt nur eine vorübergehende Erscheinung. Sie war entstanden durch außerordentlich rasche und starke Steigerung des Kapitalbedarfs, namentlich für politische Zwecke, eine Steigerung, der noch keine entsprechende marktmäßige Organisation des Kapitalverkehrs zu Gebote stand. Ich habe in meinem Buche gezeigt, wie sich diese Organisation zuerst an den beiden Weltbörsen Antwerpen und Lyon bildete, und wie hierdurch die Macht der einzelnen großen Kreditvermittler abnahm. Eine andere Hauptgrundlage dieser Macht blieb freilich bestehen: die schlechte Finanzwirtschaft der meisten Fürsten. Erst als diese sich wesentlich besserte, wurden zugleich den Privatunternehmern der Kriegführung und denen des öffentlichen Kredits die letzten starken Wurzeln ihrer weltgeschichtlichen Bedeutung abgegraben.

Die Macht der Fugger war nur eine verhältnismäßig rasch vorübergehende Erscheinung. Sie war deshalb eine besonders große, weil die Fugger zuerst auf dem Plane erschienen, als der Kapitalbedarf für private und öffentliche Zwecke am Ausgange des Mittelalters gewaltig anwuchs; aber sie ging schon zu Ende, als die Fugger sich so tief in die Finanzgeschäfte eingelassen hatten, daß sie nicht mehr zurück konnten. Damit begann nicht nur der Verfall ihres Reichtums, sondern auch der Rückgang ihrer Bedeutung. In der Politik hat das Kapital der Fugger zum letzten Male in dem Konflikte zwischen Karl V. und Moritz von Sachsen eine große Rolle gespielt. Dann sanken sie rasch herab zu einem Spielballe der immer willkürlicher werdenden Finanzpolitik der Habsburger.

Immerhin, die in der Weltgeschichte beispiellose Macht der Fugger war ein zweischneidiges Werkzeug, mit dem sie sowohl Schaden wie Nutzen im größten Maßstabe anrichten konnten. Sie haben unzweifelhaft beides getan.

Der Schaden, den sie anrichteten, bestand nicht in Monopolen und auch nicht in einem unheilvollen Einflusse auf die Politik, sondern er bestand vorzugsweise darin, daß sie durch ihr Beispiel die oberdeutschen Kaufleute mehr und mehr verleiteten, Finanzgeschäfte zu treiben, und daß nun der größte Teil der oberdeutschen Handelswelt sich wetteifernd bestrebte, immer größere Massen von Privatkapitalien aller Art jenen Geschäften zuzuführen. So kam es zu einer maßlosen Überspannung des öffentlichen Kredits und zu schweren Finanzkrisen, in denen ein großer Teil des mühsam erworbenen Wohlstands der deutschen Städte verzehrt wurde.

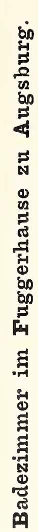
Doch dieser unzweifelhafte Schaden war nur ein Symptom des Zersetzungsprozesses, dem Deutschland aus wirtschaftlichen Gründen wie aus politischen Ursachen ohnehin rettungslos verfallen war. Der Großbetrieb der Fugger wies die Bahnen, auf denen die Deutschen sich aus den engen Verhältnissen der Stadtwirtschaft sehr wohl zu denen der Nationalwirtschaft hätten entwickeln können, wäre ihnen die gleiche Fähigkeit zur Staatsbildung beschieden gewesen wie anderen Völkern und hätte auch ihr wirtschaftlicher Unternehmungsgeist sich den neuen, größeren Verhältnissen dauernd gewachsen erwiesen. Von Augsburg aus war freilich kein Welthandel mehr zu betreiben, wohl aber Großindustrie. Die Fugger waren auf gutem Wege dazu. Nicht ihre Schuld war es, daß die volkswirtschaftliche Entwicklung in Deutschland schon im Entstehen scheitern mußte. Hier fanden die Fugger keine Nachfolger. Das Handwerk, d. h. ein stadtwirtschaftliches gewerbliches Betriebssystem, blieb in Deutschland noch lange Zeit vorherrschend. Sogar die Bergwerksunternehmungen gelangten ins Stocken, als der Silbersegen nachließ. In einer Zeit, als England deutscher Bergverständiger und Bergarbeiter bedurfte, um seinen Reichtum an Erz zu erschließen, gelang es den Deutschen nicht, ihren Kupfer- und Eisenbergbau auf der Höhe zu halten, den er im 16. Jahrhundert erreicht hatte.

Eine Erscheinung wie die der Fugger läßt sich indes überhaupt nicht vom deutschen Standpunkte aus gerecht beurteilen. Es war eine weltgeschichtliche und weltwirtschaftliche Erscheinung. Von diesem Standpunkte aus habe ich sie in meinem Buche gekennzeichnet als die Totengräber des Mittelalters und als die Fackelträger der Neuzeit, die sie selbst aber nicht mehr erleben sollten; sie standen gleichsam Wache an der Pforte zu diesem neuen Zeitalter.

Die Fugger haben, darauf sei noch am Schlusse hingewiesen, ihren Reichtum nicht unedel verwendet. Von ihrer Mildtätigkeit zeugt noch jetzt die „Fuggerei" in Augsburg, ein kleiner Stadtteil mit über hundert Wohnungen für arme Leute, errichtet durch Jakob Fugger 1519, also in der Zeit der größten Gewinne. Dies ist aber nur die bekannteste in einer ganzen Reihe ähnlicher guter Werke. Man braucht ihre Bedeutung nicht zu überschätzen: nur ein kleiner Teil der Fuggerschen Gewinne ist auf solche Weise verwendet worden; aber der Erwähnung wert ist diese Tätigkeit auch hier in jedem Falle.

Wichtiger war doch, was sie für Kunst und Wissenschaft taten. Die Fugger waren Bauherren, Mäcene, Bücherliebhaber im großen Stile ihrer Zeit: sie waren nicht nur reich, sondern auch hochgebildet. Zwar reicht ihre Bedeutung auf diesem Gebiete bei weitem nicht an dasjenige heran, was die Medicäer leisteten, aber in Deutschland hatte es nicht seinesgleichen.

Schon Jakob Fugger legte eine bedeutende Bibliothek an; seine Bauten gehören zu den schönsten und großartigsten der deutschen Hochrenaissance, vor allem die Fuggerhäuser in Augsburg und die Kapelle mit der Familiengruft in der St. Annakirche. Die Fuggerschen Gärten wurden von den Zeitgenossen hoch gepriesen. Raimund Fugger legte die erste große Antikensammlung auf deutschem Boden an. Unter vielen anderen Künstlern sind namentlich Burgkmaier und Tizian stark von den Fuggern beschäftigt worden. Anton Fugger gehörte zu den



Badezimmer im Fuggerhause zu Augsburg.

Verehrern und Korrespondenten des großen Erasmus von Rotterdam, den er nach Augsburg zu ziehen suchte. Der bekannte schlesische Dichter Georg von Logau verkehrte viel im Fuggerhause, und noch manche andere Humanisten wurden von dort aus unterstützt. Der gebildetste aller Fugger war wohl Hans Jakob, der selbst zur Feder griff. Sein „Geheim Ehrenbuch" des Fuggerschen Hauses ist eine wichtige Quelle für die Geschichte seiner Familie, und sein „Spiegel der Ehren des Erzhauses Österreich" ist sogar in der überaus schlechten Ausgabe des Sigmund von Birken lange Zeit als wichtige Geschichtsquelle viel benutzt worden. Seine Tätigkeit und seine Liebhabereien in Kunst und Wissenschaft kamen freilich in unlösbaren Konflikt mit den Pflichten, welche ihm seine Stellung als Leiter der Fuggerschen Handlung in der kritischen Zeit nach Antons Tode auferlegte. Er erwies sich dieser Stellung nicht als gewachsen, mußte ausscheiden und geriet persönlich in schwere Vermögensbedrängnis. Aber auch Marx, der ihm folgende Geschäftsleiter, war literarisch tätig; er schrieb ein Buch über Pferdezucht, das wegen seiner gesunden Grundsätze noch jetzt mit Ehren genannt wird. Auch beschäftigte er sich viel mit Kirchengeschichte und übersetzte mehrere Werke dieses Gebiets aus dem Lateinischen ins Deutsche.

Doch ich breche ab. Die Fugger waren die größten Kaufleute ihrer Zeit; aber sie waren keine bloßen Geldmenschen. Der Gelderwerb diente bei ihnen höheren Zwecken und erhielt schon hierdurch seine Rechtfertigung. Das tote „Kapital", an das man gewöhnt ist, vorzugsweise zu denken, wenn der Name Fugger erwähnt wird, wurde erworben mit menschlichen Kräften und wieder verwendet von lebendigen Menschen zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, sowohl niedriger wie hoher. Diese Bedürfnisse sind es, von denen wir ausgehen, und zu denen wir zurückkehren müssen, wenn wir über die Bedeutung der Fugger Klarheit gewinnen wollen.

Zweites Kapitel.

Das Haus Rothschild.

Die sprichwörtliche Bedeutung des Namens „Rothschild“ ist jetzt schon fast ein Jahrhundert alt. Aber noch immer ist über Entstehung und Entwicklung dieses merkwürdigen Geschäftshauses wenig Zuverlässiges ans Tageslicht gelangt. Sehr begreiflich; denn die Familie selbst hat bisher, mit einigen weit zurückliegenden Ausnahmen, allen Anregungen, über ihre Geschichte etwas mitzuteilen, hartnäckig widerstanden[1]). Ich habe deshalb nicht einmal versucht, von ihr derartiges Material zu erlangen, wie es mir für mein „Zeitalter der Fugger“ so reichlich zur Verfügung gestanden hat. Dieses Material läßt sich nun freilich nicht ersetzen. Indes habe ich anderen völlig zuverlässigen Quellen, namentlich einigen Staatsarchiven, genug neue Tatsachen entnommen, um den ersten Versuch einer wissenschaftlich genügenden Darstellung wagen zu können. Ich muß hier — zum Unterschiede von dem ersten Kapitel, bei dem ich mich auf mein „Zeitalter der Fugger“ stützen konnte — zunächst die wichtigsten Tatsachen berichten

1) Wurzbachs Biograph. Lexikon Art. „Rothschild“ enthält eine gute Übersicht über die zahllosen, freilich nur teilweise brauchbaren „Rotschildiana“ in Zeitschriften, Zeitungen, Almanachs usw. Dieses Material ist hier nicht benutzt worden, ebensowenig die sonstige, durchweg unkritische Rothschild-Literatur, mit ganz vereinzelten Ausnahmen. Meine Hauptquellen sind: das Königl. Geheime Staatsarchiv in Berlin, das Königl. Staatsarchiv in Marburg, das Reichsarchiv in Kopenhagen und das auf urkundlichem Material beruhende Werk: Memoir of the public life of J. Ch. Herries. 2 Bände. 1880. Außerdem ist natürlich die allgemeine historische und finanzwissenschaftliche Literatur, so weit wie nötig, benutzt worden.

und kann dann erst daran gehen, sie zu zergliedern und zu würdigen.

Ich unterscheide in der Entwicklung des Hauses Rothschild drei Hauptperioden: 1. Die Zeit der hessischen Beziehungen Mayer Amschel Rothschilds, etwa von 1775—1812 reichend; 2. die Zeit der englischen Subsidien, eingeleitet durch N. M. Rothschild in London, 1813—1815; 3. die Zeit der europäischen Bedeutung des Hauses, nach dem Pariser Frieden beginnend. Von dieser dritten Periode werde ich hier nur die Anfänge zu schildern versuchen. Weiteres würde die Grenzen überschreiten, die ich mir notgedrungen stecken muß. Aus demselben Grunde kann ich auch auf die politischen Vorgänge nur so weit wie unbedingt nötig eingehen.

I.

Mayer[1]) Amschel Rothschild wurde 1743 geboren als Sohn eines Frankfurter Juden, von dem wir mit Sicherheit nur wissen, daß er ein Geschäft betrieb. Wie Jakob Fugger, der Begründer des Reichtums seines Hauses, ursprünglich für den geistlichen Stand bestimmt gewesen war und sich nur infolge besonderer Umstände dem Handel zugewendet hatte, so sollte auch Mayer Amschel Rothschild Rabbiner werden, ein Beweis dafür, daß er schon als Kind Zeichen besonderer Begabung erkennen ließ. Aber auch er gab bald die nicht selbstgewählte Laufbahn auf und lernte zuerst bei seinem Vater, dann in einem hannoverschen Bankhause Oppenheim das Geschäftsleben kennen. Darauf begründete er selbst in Frankfurt ein Geschäft als Geldwechsler. Als solcher kam er in Beziehung zu dem Erbprinzen Wilhelm von Hessen, dem späteren Kurfürsten, der damals als Landesherr der noch von Hessen getrennten Grafschaft Hanau in dieser Stadt residierte. Wie seine Beziehungen zu Rothschild entstanden sind, hat der Frankfurter Historiker Kriegk nach einer Erzählung des

1) Die Schreibung des Namens blieb nicht die gleiche; geraume Zeit wurde er stets „Meyer“ geschrieben; erst seit 1809 findet sich die Unterschrift „Mayer“.



Stammhaus Rothschild.

Enkels eines der nächstbeteiligten, nämlich des hannoverschen Generals v. Estorff, berichtet; jener Enkel wußte es von seinem Vater, die Sache wird sich also wohl ungefähr verhalten, wie Kriegk sie mitteilt. Der General hatte Rothschilds Tüchtigkeit in Hannover kennen gelernt und empfahl ihn dem Erbprinzen. Rothschild wurde diesem gemeldet, als er gerade mit Estorff Schach spielte. Durch einen Rat Rothschilds gewann der Erbprinz die für ihn schlecht stehende Partie und fand an der sich anschließenden Unterhaltung mit dem jungen Geschäftsmanne so viel Gefallen, daß er zu Estorff sagte: „Herr General, Sie haben mir keinen dummen Mann empfohlen". Das muß um das Jahr 1775 gewesen sein.

Aber die Beziehungen Rothschilds zu dem Prinzen blieben geraume Zeit hindurch sehr unbedeutend: er lieferte dem Erbprinzen Medaillen für sein Münzkabinet und war ihm dienlich bei Verwertung der Wechsel auf London, welche der Prinz seit dem Jahre 1776, gleich seinem Vater und anderen deutschen Fürsten, für seine Soldatenlieferungen an England (zur Bekämpfung der aufständischen amerikanischen Kolonien) in Zahlung empfing. Vermutlich begannen damals schon seine Geschäfte mit Rothschild; bisher waren indes erst solche seit 1779 zu ermitteln. Daß diese Beziehungen auch dann noch lange Zeit hindurch sehr lockere blieben, erhellt aus folgenden Tatsachen:

Im Jahre 1789, als Wilhelm bereits seit vier Jahren in Cassel als Nachfolger seines Vaters regierte, wendete sich Rothschild an ihn schriftlich mit der Bitte, bei den Verkäufen englischer Wechsel, ähnlich wie früher in Hanau, verwendet zu werden. Dabei berief er sich auf seine langjährigen dortigen Beziehungen. Der Landgraf aber hielt noch für nötig, sich in Frankfurt und Hanau über Rothschild zu erkundigen, um zu ermitteln, ob dieser den von ihm nachgesuchten Kredit verdiene. Es ergab sich, daß Rothschild bei den Hanauer Wechselverkäufen jederzeit Kredit gehabt, denselben auch verdient und für die Wechsel oft die höchsten Preise erzielt hätte, daß er ferner noch

immer „den Ruf eines fleißigen und ehrlichen Mannes habe, mithin ihm nach kaufmännischen Grundsätzen wohl Kredit gegeben werden könne".

Daraufhin erlangte Rothschild für 800 Pfd. Sterl. Kredit, und da er den Landgrafen aufs beste bediente, wurde sein Kredit allmählich erhöht; doch dauerte es noch lange, ehe er seine Konkurrenten überholte. So hatte der Landgraf z. B. 1794 150000 Pfd. Sterl. englische Wechsel zu verkaufen. Es bewarben sich darum sieben Frankfurter Bankiers, nämlich: Bethmann, Metzler, Heyder, Rüppell, Gontard, d'Orville und Rothschild. Zwar wurden sie sämtlich für völlig kreditwürdig erachtet, aber nur vier wurden berücksichtigt, und unter ihnen befand sich Rothschild nicht. Vier Jahre später (1798) wurde eine Partie Wechsel unter drei Bewerber verteilt; Rothschild erhielt den dritten Teil. Einige Monate später machte er auf eine weitere Partie das höchste Gebot, weshalb ihm die ganze Summe gegen Barzahlung verkauft wurde.

Mindestens die Frankfurter Firma Rüppell & Harnier war damals bei den hessischen Geschäften noch stärker beteiligt; sie führte den Titel „Hofbankiers", der Kasseler Jude Feidel David war „Oberhofagent", Rothschild dagegen noch simpler „Hofagent", und erst 1801 oder 1802 avanciert er zum „Oberhofagenten"; seine ältesten Söhne Amschel und Salomon werden gleichzeitig als „Kriegszahlamtsagenten" bezeichnet; der dritte geistig bedeutendste Sohn, Nathan Mayer, war damals vermutlich gerade nach England übergesiedelt, die letzten zwei Söhne waren noch Knaben.

Mittlerweile hatte Rothschild an den Finanzgeschäften des Landgrafen mehr Anteil erlangt. Dieser betrieb nämlich mit den englischen Geldern ein regelrechtes Bankgeschäft. Im Schloßgewölbe zu Kassel lagen stets gewaltige Barsummen für nutzbringende Verwendung bereit, oft mehrere Millionen Taler. Außerdem hatte der Landgraf noch unverzinsliche Guthaben in ähnlicher Höhe bei seinen Bankiers in London und Amsterdam. Am ersteren Platze wurde er in dem ganzen Zeitraume 1776—1806 von dem

Hause van Notten bedient, während seine Amsterdamer Geschäfte erst 1803 dem dortigen Schwesterhause der genannten Firma übertragen wurden. Eine Million Taler legte er von 1781—1793 allmählich in englischen Staatsanleihen an. Ferner lieh er zahlreiche kleinere Beträge an Privatleute jeder Art aus, von hohen Offizieren und Staatsbeamten bis herunter zu Bäckern und Schuhmachern. Bei allen diesen Geschäften wurde Rothschild, soweit ersichtlich, nie verwendet. Aber der Kurfürst lieh auch anderen Fürsten bedeutende Kapitalien und beteiligte sich bei Anleihen, die sie in Frankfurt aufnahmen. Bei diesen Geschäften gewann Rothschild allmählich Anteil.

Der Landgraf war bekannt als der größte Kapitalist seiner Zeit. Deshalb wendeten sich geldbedürftige Fürsten zunächst direkt an ihn mit ihrem Anliegen. Wie es in solchen Fällen herging, ersehen wir aus einer dänischen Verhandlung des Jahres 1784. Der dänische Hof brauchte damals, wie gewöhnlich, Geld und beauftragte einen Herrn v. Wächter, ein Kapital in Kassel aufzunehmen. Wilhelm war noch Erbprinz; doch taten die Räte in Kassel, welche den Schatz des alten Landgrafen verwalteten, nichts mehr, ohne die Ansicht des Erbprinzen zu kennen. Da Wächter dies wußte, begab er sich zunächst nach Hanau. Der Prinz bekannte sich hinsichtlich solcher Geschäfte zu den Grundsätzen seines Vaters; insbesondere war er, gleich diesem, wenig geneigt, mächtigeren Fürsten Geld zu leihen, ein Prinzip, das auf grund langer bitterer Erfahrungen damals überhaupt den Kapitalisten nachdrücklichst eingeschärft wurde. So zitierte der Göttinger Jurist Kobius 1761 in seiner interessanten Schrift „An wen, wie und wo die Kapitalien am sichersten auszuleihen“ einen alten Spruch: „Noli foenerari fortiori te, quod si foeneraveris, quasi perditum habe“.

Bei dem Prinzen Wilhelm war dieser Grundsatz allerdings schon stark ins Wanken geraten. Trotzdem führte er ihn, nebst zwanzig politischen Gründen, gegenüber dem dänischen Abgesandten ins Feld, um das Geschäft als untunlich darzustellen.

Wächter bemühte sich nach Kräften, ihn vom Gegenteil zu überzeugen; aber er erreichte erst etwas, als er zu dem einzigen am Hanauer Hofe wirksamen Mittel griff, indem er nämlich den natürlichen Kindern des Erbprinzen unter der Hand ein ansehnliches Geschenk für den Fall zusicherte, daß ihr Vater der Sache nicht weiter hinderlich sein würde. Das half: der Prinz erklärte sofort, er werde es mit Vergnügen sehen, wenn die dänischen Absichten sich verwirklichten.

Nun begab sich Wächter nach Kassel. Dort mußte er noch sämtliche Mitglieder des für die Sache entscheidenden „Kriegskollegiums", unter denen sich auch Minister und Generäle befanden, einzeln bestechen. Die hierdurch erwachsenden Kosten betrugen nicht weniger als $2\,^1/_3\,^0/_0$ der Anleihesumme. Und die Anleihe, die er mit alledem erlangte, wurde an Bedingungen geknüpft, welche der König, sein hoher Auftraggeber als erniedrigend, als schädlich für Dänemark bezeichnete, weshalb er sogar den Abbruch der Verhandlungen anordnete; indes wurden sie schließlich trotzdem weitergeführt und endigten mit dem Abschlusse der Anleihe.

Wir besitzen noch einen wesentlich späteren Bericht über die Schwierigkeiten, welche jede direkte Verhandlung mit dem hessischen Hofe über Anleihegeschäfte zu überstehen hatte. Er wurde von einem bekannten preußischen Diplomaten im Jahre 1818 erstattet, als aus dem Erbprinzen Wilhelm, dessen Unbedenklichkeit in Geldsachen wir eben kennen gelernt haben, ein Kurfürst geworden war, der in zehnjähriger Verbannung sich die volle Frische dieser schönen Eigenschaft bewahrt hatte. Wie jener Diplomat berichtete, war es das eifrigste Bestreben des Kurfürsten, nicht für reich, sondern für arm zu gelten. Deshalb wünschte er nur, unter der Hand Geld auszuleihen. So gern er ferner bei solchen Geschäften verdiente, so war er doch andererseits sehr mißtrauisch und deswegen zunächst gegen alle Anleihewünsche im voraus eingenommen; daher mußte man ihn erst durch dritte Hand mit der Idee davon vertraut machen und ihm solche als

annehmbar erscheinen lassen. Zu dem Zwecke mußte man sorgfältig den Augenblick guter Laune und heiterer Gemütsstimmung abwarten. Damals wurden seine Geldgeschäfte durch das Direktorium seiner Kabinettskasse geleitet, deren vier Direktoren von allen Anleihen 1 % Provision und außerdem noch bedeutende Geschenke erhielten. Sie wünschten daher nur Anleihen auf kurze Zeit, weil bei solchen ihre Gewinne sich häufiger wiederholten.

Unter so bewandten Umständen ist es begreiflich, daß die geldbedürftigen Fürsten ihre Neigung zu direkten Verhandlungen mit dem hessischen Landesvater immer mehr verloren und sich die Vermittlung geschickter Agenten gern gefallen ließen. Und das gleiche Interesse war offenbar auf der anderen Seite vorhanden.

Bis zum Jahre 1800 einschließlich beschränkten sich die Geschäfte, welche Rothschild mit dem hessischen Hofe machte, soweit ich sehen kann, auf Wechselumsätze, Empfang und Übermittelung von Zahlungen, überhaupt auf Umsätze, die zum Geschäftsbereiche eines mäßig großen Geldwechselbetriebes gehörten. Erst 1801 begannen die Beziehungen einen neuen Charakter anzunehmen dadurch, daß Rothschilds Dienste seitdem auch bei den großen Finanzgeschäften des Landgrafen verwendet wurden. Sicherlich wird Rothschild dies nicht erreicht haben, ohne daß er von Anfang an die hessischen Beamten in sein Interesse zog[1]). Später, bald nach dem Pariser Frieden, wußten Wohlunterrichtete genau, daß derjenige dieser Beamten, ohne dessen Rat der Kurfürst damals in Anleihesachen nichts tat, mit dem Hause Rothschild so gut wie associiert war. Er hatte deshab das größte Interesse daran, daß die hessischen Geschäfte sämtlich durch Rothschild besorgt wurden, und hatte sich auch bereits im Dienste des Kurfürsten ein großes Vermögen erworben. Vermutlich werden also diese dunkeln Beziehungen früh begonnen haben. Aber damit

1) Hierher gehört vermutlich der (mir nicht vor Augen gekommene) Brief Rothschilds an einen hessischen Minister vom Jahre 1804, auszugsweise veröffentlicht im Catalogue d'une belle collection de lettres autographes, herausgeg. von R. Zeune, Berlin 1867, No. 238.

ist natürlich keineswegs gesagt, daß Rothschild ihnen lediglich oder auch nur hauptsächlich seine Beteiligung bei den hessischen Finanzgeschäften verdankte. Dies hatte vielmehr seine guten sachlichen Gründe, die nur infolge der geschilderten Verhältnisse am Kasseler Hofe für sich allein schwerlich genügt haben werden, um jene Erfolge zu erreichen.

Bereits im Jahre 1801 erhielt Rothschild selbst vom Landgrafen 160000 Taler zur Verzinsung mit 4 %, im folgenden Jahre weitere 200000 Gulden. Aber der Firma Rüppell & Harnier in Frankfurt vertraute der Landgraf damals noch größere Summen gegen gleiche Verzinsung an. Rothschild stand also immer noch nicht in vorderster Linie.

Das erste eigentliche Finanzgeschäft, das Rothschild für den Landgrafen abschloß, scheint ein Posten von 120000 Gulden 4 1/2 % Obligationen der Pfalzbayerischen Landstände gewesen zu sein, den er 1802 im Tausch gegen den gleichen Betrag Frankfurter Stadtanleihe lieferte. Im folgenden Jahre beschaffte er 490000 Gulden Obligationen derselben Art, 1804: 400000 Gulden Hessen-Darmstädtische Obligationen usw.[1]). Sicherlich verhandelte er dabei seinerseits stets direkt oder indirekt mit den geldbedürftigen Verwaltungen, kaufte also nicht etwa die Obligationen in fertigem Zustande. Auch hierbei waren Rüppell & Harnier Hauptkonkurrenten Rothschilds; doch arbeiteten noch andere Geschäftshäuser ähnlich für den Landgrafen.

Wie Rothschild dabei zu Werke ging, ersehen wir wieder aus dänischen Akten. Die dänische Finanzverwaltung hatte bis in die achtziger Jahre des 18. Jahrhunderts hinein ihre ausländischen Anleihen vorzugsweise in Amsterdam untergebracht, hatte seitdem aber hierfür mehrfach die Dienste Frankfurter Bankhäuser verwendet, namentlich des größten unter ihnen, der Firma Gebrüder Bethmann. Diese hatte im Jahre 1804 noch den Rest einer solchen dänischen Anleihe zu verkaufen, sah sich aber hierzu

1) Es wäre erwünscht, über diese ersten eigentlichen Finanzgeschäfte Rothschilds Näheres zu erfahren, was mit Hilfe der betr. Archive vielleicht möglich ist.

außer stande, infolge der durch die politischen Ereignisse hervorgerufenen allgemeinen Geldknappheit. Endlich, im Oktober, eröffnete sie Aussicht auf einige hunderttausend Taler, wenn der dänische Hof ihr 8 % Provision bewilligen würde. Aber gleichzeitig lief in Kopenhagen ein billigeres Angebot des Altonaer Bankiers Lawaetz ein, der im Auftrage Rothschilds handelte, dessen Namen aber nicht nannte.

Schon im Jahre 1802 hatte Rothschild wahrscheinlich auf gleichem Wege dem dänischen Hofe 100 000 Taler für den Landgrafen geliehen, ohne daß die eigentliche Quelle je in Kopenhagen bekannt wurde. Jetzt offerierte Lawaetz in seinem Auftrage weitere 200 000 Taler und erwähnte auch, sein Auftraggeber sei ein Frankfurter, der aber nicht wünsche, daß das Geschäft unter den Frankfurter Bankiers bekannt werde. Deshalb sollten auch die Obligationen direkt nach Kassel gesandt und dagegen die Gelder dort in Empfang genommen werden. Hiermit gab Rothschild natürlich die eigentliche Quelle des Darlehns bekannt; aber er war offenbar gewiß, dies ohne Gefahr tun zu können. Wenn Lawaetz ferner die Bedingung stellte, die Zinscoupons sollten bei dem kurhessischen Oberhofagenten Meyer Amschel Rothschild zahlbar gemacht werden, so wird die dänische Finanzverwaltung hieraus wohl schon ersehen haben, wer der eigentliche Hauptvermittler war. „Dieser Darleiher" — so wurde hinzugefügt — „ist ein äußerst reicher Kapitalist und dem dänischen Hofe ungemein geneigt; wahrscheinlich sind noch größere Summen oder bessere Bedingungen zu erlangen."

Tatsächlich erhielt Dänemark auf demselben Wege jetzt noch größere Darlehen, im ganzen bis 1806: 1 ¾ Millionen Taler. Aber die Bedingungen verschlechterten sich wieder, wegen der immerfort wachsenden Geldknappheit und wegen des, infolge der drohenden politischen Verhältnisse ebenfalls zunehmenden landgräflichen Mißtrauens. Daran wäre im Anfange des Jahres 1806 eine große Anleihe beinahe gescheitert. Rothschild war damals selbst nach Hamburg gereist, machte auch von dort aus eine

weitere Reise nach Mecklenburg wegen eines anderen Geldgeschäfts. Das Geld hatte er schon mitgebracht, und es war alles dem Abschlusse nahe, als die dänische Finanzverwaltung die Bedingungen für unannehmbar erklärte. Darauf remonstrierte Lawaetz lebhaft, hierdurch werde nicht nur der Agent ruiniert, sondern auch der unangenehmste Eindruck bei dem Darleiher hervorgebracht werden, der doch im vollsten Vertrauen diese Anleihe anderen, die vorteilhafter für ihn gewesen wären, vorgezogen hätte. Nun folgten in Kopenhagen weitere Beratungen. Der König glaubte, man werde durch unmittelbare Verhandlungen in Kassel billigere Bedingungen erreichen. Das Finanzkollegium aber empfahl schließlich die Annahme, weil das Geld auf allen Geldmärkten Europas „gleichsam verschwunden“ wäre. Darauf schloß Lawaetz am 18. Februar 1806 das Geschäft in Höhe von 1 300 000 Talern mit dem noch immer in Hamburg oder Altona anwesenden Rothschild ab, dessen Name jetzt erst als der des oft erwähnten „Frankfurter Korrespondenten“ oder „Kasselschen Agenten“ ausdrücklich genannt wurde. Wegen Auszahlung der Zinsen hatte er freilich schon einige Monate früher an das Finanzkollegium geschrieben.

Es war das größte Finanzgeschäft, das Rothschild bis dahin zustande gebracht hatte. Natürlich wurde das Darlehn durch die doppelte Vermittlung in Frankfurt a. M. und Altona verteuert, so daß der Zinsfuß sich auf über 6 % stellte. Gebrüder Bethmann versprachen dem dänischen Hofe kurz darauf ein Darlehn von 500 000 Gulden zu etwas günstigeren Bedingungen. Aber sie sahen sich außer stande, ihr Versprechen zu halten. Wie sie im November schrieben, hatten sie einige Monate zuvor noch nicht geahnt, welche Ereignisse „gerade diejenigen Teile Deutschlands zu zertrümmern drohten, deren Wohlstand durch vieljährige Ruhe und weise Verwaltung unerschütterlich begründet zu sein schien, und wohin bisher mancher ermüdete Bewohner unserer durch so viele Lasten gedrückten Gegenden sein Auge sehnsuchtsvoll als nach einem sicheren Zufluchtsorte zu wenden

gewohnt war.“ Sogar einen kleinen Vorschuß, den Gebrüder Bethmann im Februar 1806 dem dänischen Hofe gewährt hatten, mußten sie zurück erbitten, um ihre eigenen Verbindlichkeiten erfüllen zu können.

Um dieselbe Zeit, als das größte Frankfurter Bankhaus dies schrieb, konnte Lawaetz dem Finanzkollegium abermals 300 000 bis 400 000 Taler anbieten, die aber nicht angenommen worden zu sein scheinen.

Von den bei Bethmanns aufgenommenen dänischen Anleihen unterschieden sich diejenigen, welche Rothschild und Lawaetz vermittelten, u. a. namentlich durch ihre erheblich längere Dauer. Der Landgraf legte hierauf das größte Gewicht, weil es für ihn in dieser unruhigen Zeit immer schwieriger wurde, seine großen Kapitalien sicher anzulegen, und weil ihm jetzt vor allem daran lag, die guten Zinsen möglichst lange und möglichst ungestört zu genießen. Das entsprach aber auch dem dänischen Interesse, weil hierdurch die hohen Kosten der Geldbeschaffung sich auf einen langen Zeitraum verteilten. Nur gegen die allzulange Unkündbarkeit der letzten Anleihe wehrte man sich in Kopenhagen; doch siegte hierin wie durchweg das Interesse des Geldgebers.

Rothschild handelte jedenfalls durchaus reell, indem er eine möglichst lange Dauer der Anleihe durchsetzte; er hätte ja bei häufigerem Wechsel der Anlagen ebensogut wie die hessischen Räte, von denen vorhin die Rede war, mehr verdienen können. Daß er dies nicht tat, war für den Landgrafen ohne Frage ein wesentlicher Anlaß, um die Vermittlung Rothschilds derjenigen seiner ungetreuen Räte vorzuziehen.

Durch ihre längere Dauer verloren diese ersten Rothschildanleihen einen Teil des privatwirtschaftlichen Charakters, den die meisten fürstlichen Anleihen damaliger Zeit noch hatten, und näherten sich dem englischen Typus der eigentlichen „fundierten“ Staatsanleihe. Aber andererseits war bei ihnen der Gläubiger noch ein einzelner Kapitalist, während sonst schon längst die Verteilung einer Anleihe auf zahlreiche Personen üblich war. Um

dies zu erleichtern, hatte man sich auch bereits daran gewöhnt, gedruckte Partial-Obligationen, auf den Inhaber und auf runde Beträge lautend, auszugeben, was schon bei den ersten Rothschild-Anleihen ebenfalls geschah, um dem Landgrafen die Veräußerung zu erleichtern. Noch jetzt liegt im dänischen Staatsarchiv das Formular einer solchen Obligation, nebst allen Coupons, deren Aufdruck folgenden Wortlaut hat: „Den 1. Februar 1806 zahlt der Chur-Hessische Ober-Hof-Agent Meyer Amschel Rothschild in Frankfurt am Mayn für die Obligation Nr. . . . . auf 1000 Reichsthaler in Louisdor lautend, datirt den 1. Februar 1805, die Zinsen für das letztverflossene Jahr mit 45 Reichsthaler in Louisdor, jeden Louisd'or zu 5 Reichsthaler gerechnet. Königliches Finanz-Collegium zu Kopenhagen, den 1. Februar 1805[1]."

Um die Zeit der letzten oben erwähnten Verhandlungen Rothschilds mit der dänischen Finanzverwaltung, im Oktober 1806, mußte der Kurfürst — das war er seit 1803 — sein Land verlassen. Vorher brachte er noch seinen Staatsschatz in Sicherheit und vertraute ihn, wie allbekannt, seinem Oberhofagenten Rothschild an. Dieser behielt ihn aber keineswegs, wie man allgemein geglaubt zu haben scheint, in Frankfurt, was der kaufmännischen Vernunft ebenso wie der gewöhnlichen Lebensklugheit widersprochen hätte. „Es war keine Zeit zu verlieren" — so erzählte später Nathan Mayer, der Londoner Sohn des alten Rothschild —, „mein Vater sandte mir das Geld nach England. Ich erhielt plötzlich 600 000 Pfd. Sterl. mit der Post und verwaltete die Summen so gut, daß der Kurfürst mir später seine sämtlichen Vorräte an Wein und Leinen schenkte."

Aus den letzten Lebensjahren Mayer Amschel Rothschilds ist bisher an geschäftlichem Material nur wenig zum Vorschein

---

1) Wie schon damals, so hat auch viel später noch das Frankfurter Haus Rothschild besonderen Wert darauf gelegt, als Zahlungsstelle für Coupons von Staatsanleihen zu fungieren. Vergl. z. B. die Berichte Bismarcks aus Frankfurt aus den Jahren 1857 und 1859, bei Poschinger, Preußen am Bundestage, III, No. 50, 65 und Bismarck-Jahrbuch, III, S. 133.

gekommen. Es scheint, daß er in jenen, politisch so gewaltig bewegten Jahren keine erhebliche eigene Geschäftstätigkeit mehr entfaltete. Die flüssigen Kapitalien seines hohen hessischen Kunden waren in England angelegt, wo sein ihm weit überlegener Sohn Nathan mit ihnen operierte, während auf dem Festlande große Finanzgeschäfte kaum mit einiger Sicherheit zu machen waren. Einmal, im Jahre 1807, sehen wir bei einem preußischen Anleiheversuche seine Hand wie im Schattenspiele hinter der Bühne sich bewegen; aber vielleicht war es nur die Hand eines seiner Söhne.

Preußen mußte damals um jeden Preis Geld schaffen für die Bezahlung der französischen Kriegskontribution. In ganz Europa pochte man an, überall vergeblich. Schließlich kam Kammerpräsident von Vincke in Hamburg mit dem uns schon bekannten Altonaer Bankier Lawaetz in Verbindung, der Hoffnung auf einige Millionen zu guten Bedingungen machte. Darob in Berlin große Freude. Aber bald entstanden Schwierigkeiten über Schwierigkeiten. Lawaetz verlangte „Privatsicherheit", hypothekarische Verpfändung von Domänen, worauf Vincke sich vergebens bemühte, den Nachweis zu erbringen, „daß immer die Landesschulden den Ländern ankleben". Die Zinsforderung wurde immer höher, das angebotene Kapital immer kleiner. Aus mehreren Andeutungen des Altonaer Vermittlers läßt sich entnehmen, daß es sich um hessische Gelder handelt, und daß Rothschild dabei im Hintergrunde tätig war. Aber in Preußen wußte man davon schwerlich. Jedenfalls wandte man sich bald auch direkt an den Kurfürsten, der damals auf seinen Gütern in Schleswig lebte. Namentlich der Minister Fürst Wittgenstein übernahm es, mit ihm zu verhandeln. Dieser Mann, den man bisher vorzugsweise nach der, durch glühenden Hass eingegebenen Charakterisierung des Freiherrn von Stein kennt[1]), sowie aus Treitsch-

1) „Das Ideal eines Höflings, sans humeur et sans honneur — ohne Tüchtigkeit, ohne Kenntnisse — kalt, berechnend, beharrlich, feige bis zur Kriecherei" (Pertz, Leben Steins, Bd. VI², S. 166). Vergl. sodann Treitschke, Deutsche Geschichte, Bd. II, S. 187 ff.

kes ebenfalls nicht unparteiischer Darstellung, hatte doch der preußischen Finanzverwaltung vielfach wesentliche Dienste erwiesen, und noch ein Jahrzehnt nach der Zeit, von der wir hier sprechen, verschmähte es ein Finanzmann von der Tüchtigkeit und Ehrlichkeit Rothers nicht, ihn um Rat zu fragen. Wittgenstein hatte in Kassel ein Bankhaus begründet und zwar mit Kapital des Landgrafen unter Garantie seines (Wittgensteins) älteren Bruders. Bei diesem „Wittgensteinschen Kontor" hatte Preußen 1798 und 1806 (vor Jena) Anleihen aufgenommen. Nach der Katastrophe hielt Wittgenstein sich bald in Hamburg auf, wo er mit Bernadotte in Verbindung trat, bald in Königsberg, wo er Stein eine Anleihe beim Kurfürsten vorschlug. Die Sache wurde eingeleitet, und der König richtete sogar selbst an den Landgrafen höchst bewegliche Handschreiben, die aber auf den mißtrauischen Harpagon sicher nur abschreckend wirkten; jedenfalls behandelte er die für Preußen so unendlich wichtige Sache dilatorisch. Wie Wittgenstein schließlich an den König berichtete, hätte die englische Regierung sich angeblich gleich nach dem Frieden von Tilsit aus gewissen Rücksichten und aus Fürsorge für den Kurfürsten veranlaßt gesehen, diejenigen Summen, welche dieser in England angelegt hatte, derart mit Arrest zu belegen, daß er zwar die Zinsen erhalten, aber über das Kapital selbst nicht verfügen konnte. Der Besitz des Kurfürsten an englischen Staatspapieren vermehrte sich in dieser Zeit tatsächlich bedeutend; vermutlich legte Nathan Mayer Rothschild den größten Teil der ihm von seinem Vater zugesandten 600000 Pfd. Sterl. in solchen Papieren an; aber wie Stein einige Jahre später in Prag „von den Geschäftsleuten des Kurfürsten", vielleicht von Wittgenstein selbst, erfuhr, war jener gar nicht ernstlich gesonnen, „seine in England sicher stehenden Fonds auf dem festen Lande im Preußischen anzulegen". Das hat viel innere Wahrscheinlichkeit für sich; jedenfalls führten auch die mit Lawaetz eingeleiteten Verhandlungen zu keinem Ergebnisse.

Wie geringfügig die Geldgeschäfte des Frankfurter Hauses in den folgenden Jahren gewesen sein werden, erhellt aus einem Schreiben, das der alte Rothschild am 29. September 1809 an den dänischen Finanzminister, Grafen Schimmelmann, richtete. Dieser hatte für seine Regierung ein Darlehn von nur 150000 Gulden zu erlangen gewünscht und zu dem Zwecke eine neue Anleiheform vorgeschlagen, auf die Rothschild aber nicht eingehen zu können erklärte, weil das Frankfurter Publikum nicht daran gewöhnt sei. Er erbot sich indes, eine Anleihe der früheren Art zu 4½ % Zinsen und 1 % Provision zu übernehmen und erwähnte dabei, zu 6 % Zinsen, dem damals ganz üblichen Zinsfuße, und einer „annehmlichen Provision“ könne man in „der hiesigen Gegenden die bedeutendsten Summa bey der allergrosten Sicherheit anbringen und sich Stipulationen bedingen, wie man sie nur immer für den Vortheil des Creditors wunschet“.

Beiläufig gesagt, ist dies einer der wenigen von mir bisher gefundenen eigenhändigen Briefe des alten Rothschild; wie aus der oben wörtlich angeführten Probe hervorgeht, handhabte er die deutsche Sprache zwar nicht korrekt, aber doch auch keineswegs so schlecht, wie es Juden ohne eigentliche moderne Bildung sonst damals zu tun vermochten.

Einige Monate später schrieb er abermals an Schimmelmann, der ihn noch ohne Antwort gelassen hatte. Er bat um Beschleunigung der Sache und wollte zugleich „einen neuen Beweis der Anhänglichkeit an das Königlich Dänische Haus geben, in ehrfurchtsvoller Ueberreichung der anliegenden 200 Zinscoupons, welche zu den an mich im Jahre 1808 abgelegten hundert Obligationen geheren, seithero noch im Publike gewessen und von mir gegen die darauf geleistete Zahlung eingezogen worden sind. Ew. Hochgrafl. Exzellenz haben darauf an mich auch nicht einen Pfennig verguten zu lassen.“

Am 25. Dezember 1810 boten „Mayer Amschel Rothschild und Söhne“ dem Grafen ein Darlehn von 400000 Talern an, zwanzig Jahre unkündbar und trotz des allenthalben herrschenden

Geldmangels zu den früheren Bedingungen. Offenbar war Geld damals sicher nur schwer unterzubringen. Die Söhne waren, wie aus der neuen Firma hervorgeht, bereits Teilhaber geworden; dennoch war der Brief im Singular geschrieben: „ich habe" usw.

Mayer Amschel Rothschild starb am 19. September 1812. Ludwig Börne, der ihn noch persönlich gekannt hatte, schilderte ihn folgendermaßen: „Der alte Rothschild war ein frommer Mann, die Frömmigkeit und Gutherzigkeit selbst. Er war ein mildtätiges Gesicht mit einem spitzige Bärtchen, auf dem Kopfe ein dreieckig gehörnter Hut und die Kleidung mehr als bescheiden, fast ärmlich. So ging er in Frankfurt herum, und beständig umgab ihn wie ein Hofstaat ein Haufen armer Leute, denen er Almosen erteilte oder mit gutem Rate zusprach. Wenn man auf der Straße eine Reihe von Bettlern antraf mit getrösteten oder vergnügten Mienen, so wußte man, daß hier eben der alte Rothschild seinen Durchzug gehalten. Als ich noch ein kleines Bübchen war und eines Freitags abends mit meinem Vater durch die Judengasse ging, begegneten wir dem alten Rothschild, welcher eben aus der Synagoge kam; ich erinnere mich, daß er, nachdem er mit meinem Vater gesprochen, auch mir einige liebreiche Worte sagte, und daß er endlich die Hand auf meinen Kopf legte, um mich zu segnen." Kriegk, welcher der Frankfurter Tradition folgt, berichtet noch, der alte Rothschild hätte nicht selten auf ganz besondere Weise Almosen gespendet: „Da er nämlich wie mancher andere Jude den Glauben hatte, daß Gott diejenigen Wohltaten am meisten belohne, für welche ihre Spender keinen Dank empfangen haben, so ging er mitunter im Abenddunkel durch die Judengasse, drückte jedem ärmlich Aussehenden, der ihm begegnete, einige Geldstücke in die Hand und lief dann schnell weiter."

II.

In der folgenden Zeit war es Nathan Mayer, der dritte Sohn des alten Rothschild, welcher die Geschäftstätigkeit der

Familie entscheidend beeinflußte. Von ihm besitzen wir glücklicherweise wichtige eigene Äußerungen über seine Entwicklung, herrührend aus dem Jahre 1834. Er tat sie im Gespräche mit Sir Thomas Fowell Buxton, einem der bekanntesten und erfolgreichsten Gegner der Negersklaverei, der eines Tags Rothschilds Gast war. Buxton gibt Rothschilds Erzählung folgendermaßen wieder:

„Es war", so begann er, „in der Stadt (Frankfurt) nicht genug Raum für uns alle. Ich machte Geschäfte in englischen Waren. Ein Engländer kam herüber, der den Markt ganz für sich hatte; er spielte den Großen und tat, als erweise er uns eine Gnade, wenn er an uns verkaufte. Ich beleidigte ihn auf irgend eine Weise; er lehnte es daher ab, mir seine Muster vorzulegen. Dies geschah an einem Dienstag. Ich sagte zu meinem Vater: ‚Ich will nach England gehen.' Ich konnte nur Deutsch sprechen; aber am Donnerstag schon reiste ich ab. Je näher ich England kam, desto wohlfeiler wurden die englischen Waren. Als ich in Manchester angelangt war, verwendete ich meine ganze Barschaft zu Einkäufen. Es war ja alles spottbillig, und ich machte einen guten Profit. Ich fand bald, daß bei dem ganzen Geschäft ein dreifacher Nutzen gemacht wurde: am Rohmaterial, beim Färben und bei der eigentlichen Fabrikation. Ich sagte zum Fabrikanten: ‚Ich liefere Dir Material und Farbe, und Du lieferst mir fertige Ware.' So zog ich dreifachen Nutzen und konnte billiger als alle anderen verkaufen. In kurzer Zeit verdiente ich mit meinen 20 000 Pfd. Sterl. das Doppelte, so daß ich 60 000 besaß. Mein Erfolg beruhte auf einem einzigen Grundsatze. Ich sagte mir: ‚Was ein anderer kann, das kann ich auch, deshalb bin ich dem Mann mit den Mustern gewachsen und ebenso allen anderen.' Ich hatte noch einen weiteren Vorteil: ich war ein Kaufmann aus dem Stegreif. Ich nahm alles mit und schloß immer meinen Handel auf der Stelle ab."

Das wird um das Jahr 1800 gewesen sein, als das Geschäft in englischen Waren mit dem Festlande zwar schon sehr er-

schwert, aber die Kontinentalsperre noch nicht erklärt war, was bekanntlich erst 1806 geschah. Manche anderen Geschäftsleute des Festlandes siedelten, gleich Rothschild, nach Manchester über und blieben dauernd dort. Rothschild dagegen fand bald, daß in London mehr zu verdienen sei. Wann er dorthin ging, ist einstweilen nicht sicher zu ermitteln; vermutlich war es im Jahre 1806, bei Gelegenheit jener, uns schon bekannten großen Sendung hessischer Gelder. Jedenfalls war bis dahin noch van Notten Agent des Kurfürsten in London, seitdem aber wurde diese Vertretung Nathan Mayer Rothschild übertragen, der damals erst 28 Jahre zählte. Folgen wir jetzt seiner Erzählung weiter:

„Als ich mich in London etabliert hatte, ließ die Ostindische Kompagnie 800 000 Pfd. Sterl. Gold verkaufen. Ich kaufte alles; denn ich wußte, daß der Herzog von Wellington es haben mußte; ich hatte eine große Menge seiner Wechsel billig gekauft. Die Regierung ließ mich holen und erklärte, sie müsse das Gold haben. Als sie es hatte, wußte sie nicht, wie sie es nach Portugal senden sollte. Ich unternahm auch das und sandte es durch Frankreich; dies war das beste Geschäft, das ich je gemacht habe."

Der Bericht über dieses Geschäft bedarf sehr der Erläuterung: Dasselbe muß zwischen 1808 und 1810 gemacht worden sein. England hatte damals Papierwährung. Bargeld war dort sehr selten geworden. Der Wechselkurs auf London stand überall außerordentlich niedrig und wurde noch immer weiter verschlechtert dadurch, daß die englische Regierung für den Krieg gegen Napoleon unaufhörlich große Geldsummen auf dem Festlande gebrauchte, und zwar in diesen Jahren hauptsächlich auf der Pyrenäischen Halbinsel. Wellington, der Feldherr des „Peninsularkrieges", befand sich meist in bitterster Geldklemme. Er mußte alles mit Bargeld bezahlen, das er sich nur beschaffen konnte, indem er Wechsel auf das Schatzamt zog und sie mit enormem Verlust verkaufte. Das erregte wiederum lebhaftes Mißvergnügen bei der englischen Finanzverwaltung, die ihrerseits sich von der Volksströmung treiben ließ; schon seit Jahren betrachtete man

im Volke die hohen Kriegskosten, die Papierwährung und den schlechten Wechselkurs mit steigendem Unmute. Es entstand ein scharfer Konflikt zwischen Wellington und dem Schatzkanzler Perceval, einem Manne von mäßiger Geschicklichkeit und engem Gesichtskreise. „Unter solchen Umständen“ — so sagt Napier, der Geschichtsschreiber des Peninsularkrieges und Freund Wellingtons, selbst — „entstand statt eines ruhmreichen Waffenganges ein Streit zwischen öffentlichem Kredit und Militärmacht, in dem selbst ein Sieg ersterem sicher verderblich werden mußte“.

Überdies wurden direkte Geldsendungen nach dem Festlande durch die in diesem Jahre besonders scharf gehandhabte Kontinentalsperre und die französische Kaperei sehr erschwert. Deshalb nützte es der englischen Regierung noch verhältnismäßig wenig, daß Rothschild ihr das Gold der Ostindischen Kompagnie überließ. Sehr viel wertvoller war es für sie, daß er die ganze Versendung für eigene Rechnung und Gefahr übernahm; indes zeugt ihr Verfahren auch bei diesem Anlasse von wenig Tatkraft und Intelligenz.

Umgekehrt war Rothschilds Verfahren eine bedeutende geschäftliche Leistung. Sie bestand aus vier Teilen, dem Kauf der Tratten Wellingtons, dem Kauf des Goldes, dessen Wiederverkauf, endlich den Rimessen nach Portugal. Das Geschäft war riesengroß für seine damaligen Vermögensverhältnisse, aber es war wohl angelegt: daraus, daß er Wellingtons Tratten so billig gekauft hatte, konnte er entnehmen, wie dringlich der englische Feldherr des Geldes bedurfte. Vielleicht hatte er die Tratten direkt von Wellingtons Geldlieferanten gekauft, einem Konsortium von Wechslern in Malta, Sizilien und Spanien, „The Cab“ genannt, welches die Notlage der englischen Heeresleitung wucherisch ausbeutete. Der schwierigste Teil seines Geschäftes war ohne Frage die Sendung des Geldes durch Feindesland nach Portugal. Welche Mittel er dabei angewendet haben wird, können wir schließen aus seinem Verfahren bei Übermittlung der eng-

lischen Subsidien an die Festlandsstaaten in den Befreiungskriegen. Wir wollen daher gleich zu diesen übergehen.

Nach der, möglicherweise aus politischen Motiven hervorgegangenen Ermordung Percevals im Jahre 1812 wurde Vansittart Schatzkanzler. Seine rechte Hand bei den Geldgeschäften mit dem Festlande war der Generalkommissar Herries, von dem Alexander Baring, wohl derjenige Bankier dieser Zeit, der sich die höchste Fachbildung erworben hatte, später wiederholt gesagt hat, er sei von allen ihm bekannten englischen Finanzbeamten bei weitem der tüchtigste gewesen.

Die englische Finanzpolitik lenkte jetzt wieder ein in das Pittsche Fahrwasser kräftiger finanzieller Unterstützung der Festlandsstaaten bei ihrem Kampfe gegen Frankreich. Diese Staaten bedurften solcher Hülfe dringend.

Österreich war vollkommen bankerott. Die Zinsen seiner ungeheuren Staatsschuld blieben unbezahlt; die Banknoten zirkulierten noch in weit größeren Mengen mit Zwangskurs. Im Herbste 1810 meldete Hofkammerpräsident Wallis dem Kaiser, die Verlegenheit steige täglich, die Kassen seien erschöpft, der Sturz scheine sich mit Riesenschritten zu nähern. Die Kurse der Staatspapiere und Banknoten fielen im Jahre 1811 bis auf 10 % ihres Nominalwertes. Am Ende des Jahres berichtete Fürst Metternich seinem Kaiser hinsichtlich der Finanzlage: „Wir stehen vor einem Abgrunde, dessen Tiefe sich noch schwer bemessen läßt.“ Auch 1813 mußte von neuem zur Vermehrung des Papiergeldes geschritten werden.

Gleich Österreich litt Rußland an einer Papierwährung, deren Kurs zeitweilig bis auf 25 % des Nennwertes zurückging. In den Kriegsjahren 1813—1815 stellte der Staat die Zahlung seiner Schuldzinsen ein.

Nicht minder zerrüttet waren die preußischen Finanzen. Auch hier mußte von 1807—1810 die Zahlung der Zinsen zum Teil eingestellt werden, und die ebenfalls vertragsmäßig zugesicherte Tilgung der Anleihen unterblieb auch nach 1810 noch

teilweise. Die Zahlung der Kriegskontribution, die Verpflegung der französischen Truppen und andere Notausgaben verschlangen noch in den Jahren 1810—1812 gegen 40 Millionen Taler, das Retablissement der Armee kostete bis zum Jahre 1813 wenigstens 10 Millionen Taler. Als dann der Krieg ausbrach, war der Staat ohne alle Barmittel. Trotz der Opferbereitschaft des Volkes mußte Hardenberg der englischen Regierung erklären, ohne Subsidien könne Preußen keinen Krieg führen. Ähnlich stand es mit den meisten anderen Staaten des Festlandes.

Großbritannien bewilligte nun in den Jahren 1813—1815 im ganzen über 15 Millionen Pfd. Sterl. Subsidien, wovon etwa 11 Millionen auf die drei Großmächte entfielen, während der Rest sich auf zahlreiche kleinere Staaten verteilte. Sogar Hohenzollern-Hechingen erhielt 1615 £ 1 s.

Außerdem waren aber noch für die auf dem Kontinente operierenden englischen Truppen gewaltige Geldmittel erforderlich, welche sich im Jahre 1815 bis auf eine Million Pfd. Sterl. monatlich erhöhten.

Die Übermittlung dieser Riesensummen nach dem Festlande geschah noch im Jahre 1813 auf gewohnte Weise entweder durch Sendung von Silber in Barren und klingender Münze oder durch festländische Tratten auf London. Beide Zahlungsarten brachten aber schwere Mißstände mit sich.

Die Silbersendungen waren gefährlich und kostspielig. Um der Kapergefahr zu begegnen, wurden Kriegsschiffe abgesandt; aber die Seegefahr blieb auch bei diesen bestehen; seitdem im Jahre 1799 die Fregatte „Lutine“ mit einer solchen Silbersendung von über einer Million Pfd. Sterl. nahe der holländischen Küste untergegangen und davon noch nicht der zehnte Teil gerettet worden war, kosteten diese Sendungen überaus hohe Assekuranzprämien; die gesamten Unkosten bis zur Landung auf dem Festlande beliefen sich vielfach, wie es scheint, auf 6—8 % vom Werte der Sendungen. Dazu kamen noch die weiteren hohen Kosten und ernsten Gefahren des Landtransportes bis zum je-

weiligen Kriegsschauplatze. Auch war es für die englische Finanzverwaltung nach wie vor oft sehr schwierig, so viel Bargeld im eigenen Lande aufzutreiben.

Die zuletzt erwähnte Schwierigkeit bestand bei den Festlandstratten ebenfalls, und gegen diese sprach vor allem ihr ungünstiger Einfluß auf den englischen Wechselkurs, der durch sie z. B. im Sommer des Jahres 1813 bis auf über 30 % unter seinem Normalstande herabgedrückt wurde. Der hierdurch entstehende Verlust mußte entweder von England oder von den Festlandsstaaten oder von beiden getragen werden. Für die Subsidienempfänger kam außerdem noch hinzu die große Schwierigkeit der Verwertung solcher Mengen englischer Wechsel.

Als Preußen durch den Reichenbacher Vertrag vom 14. Juni 1813 zwei Drittel Millionen Pfd. Sterl. Subsidien erlangt hatte, sandte Hardenberg zunächst den Hofrat Bartholdy insgeheim nach Wien, um dort englische Wechsel möglichst gut zu verkaufen. Nach großen Anstrengungen gelang es Bartholdy, 83 000 Pfd. Sterl. zu verwerten; aber der Wechselkurs wurde schon durch diesen Betrag und durch die Erwartung weiterer Verkäufe um mehrere Prozente gedrückt; ebensoviel mußte man Vermittlern zu verdienen geben, und schließlich erlangte man nur kleine Münzen, deren Transport nach dem schlesischen Kriegsschauplatze mit weiteren hohen Kosten und Gefahren verknüpft war, auch viel zu lange dauerte. Bartholdy verdankte es lediglich der Hülfe seines Schwagers, des Berliner Bankiers Mendelssohn, der mit 30 000 Pfd. Sterl. Wechseln zum Verkaufe nach Breslau eilte, daß Blücher und Kleist in höchster Not unterstützt werden konnten. Weitere Plätze für den Verkauf größerer Posten englischer Wechsel waren nicht verfügbar. In Berlin wurden nur 25 000 Pfd. Sterl. zu sehr schlechten Kursen untergebracht. Von Hamburg, Frankfurt und anderen großen Wechselplätzen war man völlig abgeschnitten. Es herrschte bei den preußischen Finanzbeamten allgemeine Ratlosigkeit; einer beschuldigte immer den anderen, daß er von der Sache nichts verstände. Niebuhr machte

Vorschläge, die sich theoretisch gut ausnahmen, aber praktisch undurchführbar waren.

Bei den anderen beteiligten Regierungen war die Lage offenbar ganz ähnlich, und auch in London wußte man lange Zeit nicht wie Abhilfe geschaffen werden könne. Nur der Weizen der Bankiers in Wien, Berlin, London usw. blühte. Da die Sachlage allgemein bekannt war, wußten sie genau, daß man ihrer Vermittlung bedurfte, und ließen sie sich teuer bezahlen, ohne doch dafür Entsprechendes zu leisten. In London hatten die Firmen Harman, Fridag und Coutts das ganze Geschäft in Händen. Alexander Baring erbot sich im Juni 1814, Preußen 300 000 bis 400 000 Pfd. Sterl. vorzuschießen. Die Offerte war scheinbar so günstig, daß der preußische Gesandte Jacobi nicht begriff, wie dieser Krösus so viel innige Zärtlichkeit gegenüber Preußen besitzen könne. Hinterher stellte sich heraus, daß man ihn mißverstanden hatte, und da inzwischen das dringendste Geldbedürfnis durch die geheime Intervention eines Unbekannten behoben worden war, wurde das Baringsche Anerbieten zurückgewiesen. Jener Unbekannte war Nathan Mayer Rothschild.

Gegen Ende des Jahres 1813 schlug Generalkommissar Herries dem Schatzkanzler Vansittart einen neuen Plan vor, um die festländischen Geldbedürfnisse zu befriedigen, und zwar zunächst diejenigen der englischen Truppen. Dieser Plan rührte her von Nathan Mayer Rothschild, der damals in den englischen Regierungskreisen so unbekannt war, daß das Schatzamt seinen Namen stets falsch schrieb. Der Plan wurde von Vansittart gebilligt, blieb aber im übrigen strenges Geheimnis. Rothschild reiste mit speziellen Instruktionen von Herries ganz im geheimen nach Holland und Deutschland, um durch seine Agenten überall, selbst in Paris, französische Münzen in zahlreichen kleinen Beträgen sammeln und auf die verschiedenste Weise nach dem Hauptquartier Wellingtons schaffen zu lassen. Dies geschah so rasch, daß der englische Feldherr siegreich vorrücken und alle seine Bedürfnisse bar bezahlen konnte, im Gegensatze zu den von

Osten heranrückenden Alliierten, die immer noch mit der bittersten Geldverlegenheit zu kämpfen hatten.

Jetzt rühmte Herries in einem amtlichen Geheimberichte an den Schatzkanzler aufs wärmste das Geschick und den Eifer Rothschilds: dessen Operationen wären so diskret durchgeführt worden, daß man sie an den Börsen gar nicht bemerkt hätte. Deshalb hätte man schon für 700000 Pfd. Sterl. Wechsel auf Holland und Frankfurt gekauft, ohne daß der englische Wechselkurs gefallen sei. Herries sei überzeugt, 100000 Pfd. Sterl. hätten, wenn durch einen der festländischen Gesandten oder durch einen Beamten der Finanzverwaltung gekauft, zehnmal so viel Wirkung auf den Kurs ausgeübt, als Rothschilds so weit größere Operationen. Diese wurden nun täglich fortgesetzt. Herries übernahm die ganze Verantwortlichkeit; er gestattete Rothschild nicht, einen einzigen Schritt ohne seine unmittelbare Genehmigung zu tun. Rothschild befand sich deshalb fast fortwährend bei Herries im Zimmer. Dessen Sekretär tat dort die nötigen Arbeiten. Sonst wußte niemand von der Sache.

Seit April des folgenden Jahres (1814) nahmen Rothschilds Geschäfte noch größeren Umfang an.

Zunächst kaufte er für die englische Finanzverwaltung 200000 Pfd. Sterl. Wechsel auf Paris, die Ludwig XVIII. brauchte, um die Kosten der Reise in seine Hauptstadt und der Thronbesteigung zu bestreiten. Sodann aber begann man mit den Festlandsstaaten zu verhandeln, um sie davon zu überzeugen, daß es für sie selbst, wie für England vorteilhafter sei, die Subsidien nicht, wie bisher, in London, sondern auf dem Festlande zahlbar zu machen, daß sie nicht mehr ihrerseits auf London trassieren, sondern die Art der Zahlung der englischen Regierung überlassen sollten, welche beabsichtigte, alle festländischen Finanzgeschäfte in Paris zu zentralisieren und sie durch Rothschild ausführen zu lassen; dessen Name wurde aber auch jetzt noch lange nicht genannt.

Die Verhandlungen wurden zuerst in London mit den Gesandten der Festlandsmächte geführt, bald aber nach Paris verlegt, wohin Herries mit weitgehenden Vollmachten abreiste. Über den Erfolg seiner Sendung berichtete er folgendermaßen: Als Herries nach Paris kam, war der dortige Wechselkurs auf London sehr niedrig, infolge der Wechselverkäufe der Alliierten und der dadurch veranlaßten Barsendungen englischer Geschäftshäuser nach Paris; der Kurs stand 17 1/2 Francs für das Pfund. Herries veranlaßte nun die Vertreter Preußens und Österreichs, direkte Zahlungen von ihm anzunehmen, und zwar zahlte er an Preußen 100000 Pfd. Sterl., die er in Gold aus London mitgebracht hatte, sowie 137500 Pfd. Sterl. in Wechseln auf Frankfurt und Berlin, welche Rothschild beschaffte, ferner auf ähnliche Weise noch bedeutende Geldsummen an Frankreich, Österreich und an die englischen Truppen. Trotzdem stieg der Wechselkurs in kurzer Zeit bis auf 21 Francs. Kein Mensch erfuhr von den Wechselgeschäften Rothschilds, dessen Dienst Herries wieder mit lebhafter Bewunderung rühmte. Nur der russische Vertreter wollte sich einstweilen auf den neuen Zahlungsmodus nicht einlassen. Doch gelang es Rothschild, der offenbar Herries begleitete, auf der Rückreise in Amsterdam mit dem dortigen russischen Agenten ein Abkommen zu treffen, das Herries auf eigene Verantwortlichkeit genehmigte, ohne das Schatzamt zu befragen. Dieses Abkommen war, wie Rothschild rühmte, für beide Teile höchst vorteilhaft; nach einer späteren Abrechnung ersparte England allein dadurch 120000 Pfd. Sterl.

Zufällig sind mir kaufmännische Korrespondenzen eines englischen Geschäftshauses aus der Zeit jener Pariser Verhandlungen zu Gesicht gekommen. Aus ihnen geht hervor, daß noch andere englische Bankiers sich damals bemühten, Anteil an den bevorstehenden großen Geldgeschäften zu erlangen. Vansittart ging so weit, dem Agenten eines dieser Häuser, namens Thornton, ein vertrauliches Einführungsschreiben an Lord Castlereagh zu geben, und Herries wußte in Paris Thornton derart zu behandeln, daß

dieser sich bis zuletzt einredete, er werde Anteil an dem Geschäfte erhalten!

An der Londoner Börse bemerkte man jetzt, wie gut Nathan Mayer Rothschild stets unterrichtet war, und es bildeten sich Legenden über die Quellen seines Wissens. Dahin gehören die Berichte über seine ausgezeichnete Taubenpost, seine tollkühne Meerfahrt nach der Schlacht von Belle-Alliance usw. Erst kürzlich ist die Wahrheit über diese Episode ans Tageslicht gekommen, und zwar durch eine Erzählung Leopolds von Rothschild, eines Enkels Nathan Mayers. Danach hatte dieser die Kapitäne einiger ihm gehöriger Schiffe angewiesen, ihm stets die neuesten Nachrichten aus den Orten, wo sie gerade seien, mitzubringen. Einer von ihnen brachte aus Amsterdam ein kleines holländisches Flugblatt mit, welches einen „großen Krieg der britischen Truppen" ankündigte. Rothschild ging damit sofort zum Schatzamt und teilte die Nachricht Lord Liverpool mit, ohne zu sagen, woher sie stamme. Aber im Schatzamt lachte man darüber, weil man am Tage vorher von einer Niederlage der britischen Truppen Kenntnis erhalten hatte. Erst später stellte sich die Wahrheit der Nachricht Rothschilds heraus. Solche Vorgänge steigerten den Respekt vor ihm natürlich ungemein. Gerade in den „Hundert Tagen" wurde überhaupt der Name Rothschild in weiten Kreisen bekannt dadurch, daß man die großen Dienste erfuhr, die das Haus den meisten europäischen Regierungen leistete.

Sofort nach der Nachricht von der Rückkehr Napoleons bemühte sich der Generalkommissar Herries, durch Rothschild Bargeld zu beschaffen; so ließ er z. B. französische Goldmünzen prägen, ohne erst lange König Ludwig XVIII. um Erlaubnis zu bitten; derartige anfechtbare Gewaltmittel waren den beiden seit geraumer Zeit nichts Neues.

In der Tat war nicht Zeit zu langem Bedenken. Namentlich Preußen war wieder in drückender Geldverlegenheit, so daß Blücher schließlich am 16. Mai in Namur, ähnlich wie früher

5*

Wellington, eigenmächtig auf London trassierte und die Wechsel mit enormem Verluste in Elberfeld verkaufen ließ. Der Finanzminister von Bülow bat schon Mitte April dringlichst in London um einen Vorschuß von wenigstens 100 000 Pfd. Sterl. Aber Herries war damals selbst auf dem Festlande, und in seiner Abwesenheit konnte man nichts tun. Als er Ende April aus Brüssel wieder in London anlangte, ließ er sofort durch Rothschild 2000000 Pfd. Sterl. in Berlin auszahlen. Bülow war aufs freudigste überrascht: „Diese Abschlagszahlungen“, so schrieb er nach London, „sind uns im gegenwärtigen Augenblicke eine sehr wesentliche Hülfe und übertreffen unsere Erwartungen bei weitem.“ Er wies den preußischen Geschäftsträger Greuhm an, Herries weiter in guter Stimmung zu erhalten, und sorgte persönlich dafür, daß die königliche Porzellanmanufaktur auf die ihm zugedachten Ehrengaben besondere Sorgfalt verwendete.

Erst bei dieser Gelegenheit kam man in Berlin mit den Rothschilds in unmittelbare Beziehung dadurch, daß Salomon Mayer, der zweite Sohn des alten Rothschild, jene 200 000 Pfd. Sterl. persönlich nach Berlin brachte. Bülow sprach sich auch über das ganze Verfahren des Hauses mit lebhafter Anerkennung aus, erklärte sich bereit, den Wunsch Englands nach Unterlassung weiterer preußischer Tratten zu erfüllen, sah sich indes durch die fortdauernde große Geldnot gezwungen, von Rothschild eine weitere Abschlagszahlung von 150 000 Pfd. Sterl. zu erbitten, die Salomon tatsächlich ohne Ermächtigung seines Londoner Bruders leistete, aber zu einem für Preußen so ungünstigen Kurse, daß Bülow die englische Regierung um Ersatz des Schadens bitten mußte, der dann auch anstandlos bewilligt wurde.

Überhaupt ergeben die preußischen Akten, daß das Verfahren der englischen Regierung gegenüber Preußen in dieser Zeit keineswegs so knauserig war, wie es Treitschke in seiner „Deutschen Geschichte im 19. Jahrhundert“ dargestellt hat. Man tat mehr, als die preußische Regierung zu hoffen wagte. Treitschke besaß so wenig wie die anderen Historiker, welche diese Zeit

behandelt haben, die Kenntnisse vom wirtschaftlichen Getriebe, welche nötig gewesen wären, um das Verfahren der englischen Finanzverwaltung richtig würdigen zu können.

Bülow blieb nunmehr mit Rothschild in direkter Verbindung. Ein erheblicher Teil der englischen Subsidien wurde, trotz jenes Versprechens, durch Tratten auf das englische Schatzamt einkassiert, welche er an Rothschild verkaufte. In Anerkennung dieser Dienste gab man Salomon Rothschild den Titel eines preußischen Kommerzienrates. Von dem Einflusse Nathans in England gewann man in Berlin eine so hohe Meinung, daß Greuhm von Bülow aufgefordert wurde, sich dieses Einflusses beim englischen Kabinet zu bedienen. Doch wie Greuhm antwortete, überschätzte man damit Nathans Bedeutung: wie wichtig er auch für die Ausführung der ihm vom Schatzamte erteilten Aufträge war, so beschied er sich doch selbst, auf die Entscheidungen des Ministeriums auch in finanzieller Hinsicht keinen Versuch der Einflußnahme wagen zu dürfen.

Herries hat in zwei großen Berichten, vom 12. Juni 1816 und vom Jahre 1822, geschildert, wie die Subsidienzahlungen vor sich gegangen waren, und welchen Anteil die Rothschilds dabei gehabt hatten. Danach wurden seit dem Frühjahre 1814 im ganzen fast 18 Millionen Pfd. Sterl. (einschließlich des Unterhaltes der englischen Truppen) auf dem Festlande ausbezahlt, und zwar diese ganze ungeheuere Summe „through a single and confidential agency“, weit leichter und billiger als früher. Die Art und Weise der Zahlungen umfaßte jedes Mittel, durch welches fremdes Geld im Tausche gegen englische Münze oder englischen Kredit erlangt werden konnte, z. B. Kauf von Münzsorten auf allen Märkten der Welt, Ausmünzung von Barrenmetall in englischen und fremden Münzstätten, Prägung fremder Münzen in England, Kauf von Wechseln auf solche Weise, daß ihre Bestimmung für öffentliche Zwecke verborgen blieb, Verkauf langsichtiger Wechsel auf London an festländischen Börsen usw. usw. Das Bestreben ging stets dahin, jeden Druck auf den Wechselkurs zu vermeiden. Dies

war gelungen und auf solche Weise sowohl England wie seinen Verbündeten nicht nur vielleicht eine halbe Million Pfd. Sterl. erspart, sondern die ganze gewaltige Operation überhaupt erst ermöglicht worden.

„Vielleicht bin ich“, so sagte Herries, „lediglich durch die Vermittlung Rothschilds und seiner Brüder auf dem Festlande in den Stand gesetzt worden, dies Geschäft durchzuführen. Ihnen gebührt die höchste Anerkennung für die Bemühungen, welche sie ausschließlich dem öffentlichen Dienste gewidmet haben, und der ihnen dafür zufließende Lohn ist redlich und rühmlich verdient. Aber man hat sich zu vergegenwärtigen, daß, obwohl sie fähig sind, durch ihrenKredit und durch ihr Geschick jede, selbst die umfangreichste Geldoperation durchzuführen, sie doch weder geeignet sind noch geeignet sein wollen für die Oberleitung öffentlicher Funktionen, und daß jede ihrer Maßnahmen auf meine Anweisung, auf meine Verantwortung hin erfolgt ist.“

Der Kaiser von Österreich belohnte die Dienste, welche die Rothschilds bei Übermittlung der englischen Subsidien geleistet hatten, dadurch, daß er die Brüder Amschel, Salomon, Karl und James auf Antrag des Finanzministers Grafen Stadion durch Kabinetschreiben vom 25. September und 31. Oktober 1816 in den Adelsstand erhob. Gerade derjenige Bruder, der sich die Hauptverdienste um die Subsidienzahlungen erworben hatte, nämlich Nathan, ging damals leer aus. Er wurde zwar 1822, zusammen mit seinen Brüdern, österreichischer Freiherr. Doch hat er von dem Adelstitel selbst niemals Gebrauch gemacht, auch nie einen der ihm verliehenen Orden getragen.

Als die Rothschilds 1817 ein Wappen erhalten sollten, legten sie dafür einen Entwurf vor, der von Bedeutung ist für ihre eigene Anschauung von den Ursachen ihres Aufsteigens: er enthielt zunächst Anspielungen auf das kurhessische, das englische und das österreichische Wappen, sodann einen Arm mit fünf Pfeilen, als Symbol der Einigkeit unter den Brüdern; Wappentiere sollten sein: ein Jagdhund, als Symbol der Treue, und ein

Storch, als Symbol der Frömmigkeit und des Glücks. Das den Rothschilds schließlich verliehene Wappen enthält nur einen Teil dieser Embleme, dafür aber die Devise: „Concordia, Integritas, Industria."

III.

Nach dem Tode des alten Mayer Amschel Rothschild im Jahre 1812 setzten dessen fünf Söhne das Geschäft gemeinsam fort, und zwar verteilten sie sich, um einander in die Hände zu arbeiten, auf verschiedene Hauptplätze Europas. Schon die glänzende Durchführung der englischen Subsidienzahlungen wurde offenbar nur auf solche Weise ermöglicht.

Amschel, genannt Anselm, der älteste Sohn, übernahm die Leitung des Stammhauses in Frankfurt, verließ diese Stadt nie und spielte, soweit ersichtlich, bei den großen Finanzgeschäften keine erhebliche Rolle. Weit mehr Bedeutung hatte der zweite Sohn Salomon, dessen Wohnsitz zwar auch noch Frankfurt blieb, der aber zunächst bald hier, bald dort tätig war, namentlich in Berlin und Wien. Wegen seiner genauen Kenntnis der deutschen Verhältnisse wurde er von Nathan z. B. 1818 bei einer durch ihn übernommenen preußischen Anleihe nach London berufen. Erst nach einigen weiteren Jahren ließ er sich endlich in Wien nieder. Nathan, der dritte Sohn, befand sich, wie wir wissen, längst in London. Er war und blieb der bei weitem wichtigste Geschäftsleiter, derjenige, dem das Haus Rothschild seine weltumspannende Bedeutung in erster Linie zu danken hat. Der vierte Sohn Karl trat anfangs, gleich Salomon, bald hier bald dort in Aktion, konzentrierte aber 1820 seine Tätigkeit auf Italien und begründete 1821 ein Haus in Neapel. Endlich Jacob, genannt James, der jüngste Bruder, ließ sich schon 1812 in Paris nieder, kann aber wohl zunächst nur als Agent Nathans bei den englischen Subsidienzahlungen im Stillen tätig gewesen sein; denn so lange Napoleon noch regierte, konnten die Rothschilds in Paris natürlich offen keine Geschäfte machen. Auch

war James 1812 erst zwanzig Jahre alt. Aber seit 1817 bestand in Paris jedenfalls die feste Firma: de Rothschild Frères.

Durch die englischen Subsidienzahlungen waren die Rothschilds in nahe Beziehungen zu den meisten europäischen Finanzverwaltungen getreten, hatten deren Lage und Personal kennen gelernt und hatten ihnen auch schon auf Grund der englischen Subsidien kurzfristige Vorschüsse geleistet. Dies mußte den Brüdern nach den Friedensschlüssen zu statten kommen.

Während des Krieges hatte England nicht nur den eigenen ungeheueren Kapitalbedarf befriedigt, sondern auch einen Teil desjenigen der Festlandsstaaten. Infolgedessen war seine Staatsschuld in der Kriegszeit um 600 Millionen Pfd. Sterl. gewachsen. Dieser Kapitalbedarf war größtenteils gedeckt worden durch die Überschüsse der im unaufhaltsamen Aufschwunge begriffenen eigenen Volkswirtschaft; daneben aber waren auch sehr bedeutende festländische Kapitalien nach England geflossen, weil die Kontinentalstaaten bei ihren eigenen Kapitalisten nur geringen Kredit hatten, weil namentlich die Holländer ihre großen Kapitalien nur in englischen Papieren anlegen wollten, und weil diese endlich in ganz Europa ein beliebtes Spekulationsobjekt bildeten. Auf sie konzentrierte sich daher der größte Teil der europäischen Geldkapitalien.

Nach den Friedensschlüssen ließ der Kapitalbedarf des englischen Staates bedeutend nach, so daß dort nicht einmal mehr die Kapitalüberschüsse der eigenen Volkswirtschaft, geschweige denn die der festländischen Völker, ausreichende Verwendung fanden. Umgekehrt brauchten die Festlandsstaaten jetzt ganz gewaltige Kapitalmassen für die Beseitigung des von ihnen während der Kriegszeit ausgegebenen Papiergeldes, für die Fundierung der im gleichen Zeitraum gegen Wucherzinsen aufgenommenen schwebenden Schulden, für die Unterstützung ihrer schwer geprüften Untertanen, für das Retablissement ihrer Heere usw. Die Kontinentalstaaten hatten jetzt auch wieder Kredit, mußten aber viel höhere Zinsen bezahlen als England. Das wirkte natur-

gemäß auf die englischen Kapitalien als Antrieb, sich den festländischen Staatsanleihen zuzuwenden, und ebenso auch auf die während des Krieges nach England geflossenen festländischen Kapitalien. Ähnlich stand es mit der Spekulation, für welche die englischen Staatspapiere, seitdem ihr Kurs nicht mehr so stark schwankte wie während des Krieges, keine ausreichende Anziehungskraft mehr hatten. Erst jetzt verbreitete sich die Neigung, in Börsenpapieren zu spekulieren, auch überall auf dem Festlande.

Diese Lage war es, welche den Rothschilds bei ihren Geschäften nach den Friedensschlüssen zu statten kam. Damit soll aber nicht etwa gesagt werden, daß sie selbst den ganzen Zusammenhang überschauten, und noch weniger andererseits, daß sie die Sachlage nur auszubeuten brauchten. Später wird zu untersuchen sein, wieviel sie von ihren Erfolgen der Gunst jener Verhältnisse, wieviel ihrem eigenen Verdienste zu danken hatten. Nur ein Punkt noch ist hier vorwegzunehmen: Als die Rothschilds sich den Anleihegeschäften größten Stils zuwendeten, hatten sie zunächst mächtige Konkurrenten zu überwinden; dies ist ihnen nicht vor dem Jahre 1818 gelungen.

Das größte Geschäftshaus, welches sich damals mit derartigen Operationen befaßte, war die Firma Baring Brothers & Co. in London. Es wurde geleitet von Alexander Baring, dem späteren Lord Ashburton, von dem Friedrich von Gentz, sicherlich der kompetenteste Beurteiler in solchen Dingen, gerade in dem entscheidenden Jahre 1818 erklärte, nach dem Kopfe und den Kenntnissen bemessen, käme ihm keine der damaligen Finanzgrößen gleich, sowohl in kaufmännischer wie in politischer Hinsicht; er sei „ein Engländer, wie es nicht viele gibt". Er war auch freilich gar kein Vollblutengländer, sondern der Urenkel eines aus Bremen eingewanderten Geistlichen; schon sein Vater, Sir Francis Baring, hatte den Weltruf des Hauses begründet.

Alexander Baring kaufte im Jahre 1814 die alte weitberühmte Firma Hope & Co., das vornehmste Bankhaus Amsterdams, das seit einigen Jahren in Liquidation getreten war. Der

Leiter dieser Firma war Barings Schwager, P. C. Labouchere, und die beiden Häuser standen schon seit längerer Zeit in naher Geschäftsverbindung. Labouchere war bei weitem nicht so gebildet wie Baring; aber er besaß großen Scharfsinn, schnellen praktischen Blick und erfreute sich auch wegen seiner unantastbaren Ehrenhaftigkeit des allgemeinen Vertrauens. Er wurde von seinem Schwager bestimmt, seine Abneigung gegen neue Geschäfte aufzugeben.

Mit diesen beiden Welthäusern nun war anfangs eng verbündet der geniale französische Finanzier G. J. Ouvrard. Dieser merkwürdige Mann war die denkbar glänzendste Verkörperung des echt französischen, alles wagenden und mit sich fortreißenden Unternehmungsgeistes. Während der Revolution unter Napoleon hatte er gigantische Geschäfte, namentlich als Armeelieferant und Kreditvermittler größten Stils gemacht. Das zweischneidige Instrument des Kredits wußte er meisterhaft zu handhaben. Napoleon haßte ihn grimmig und ruinierte ihn wiederholt, mußte ihn aber immer wieder zu Hülfe rufen. Im Jahre 1805 hatte er Hope und Baring zu einem Geschäfte von unerhörtem Umfange und größter Kühnheit veranlaßt, welches den Zweck hatte, die durch Spanien an Frankreich zu zahlende Subsidie von 72 Millionen Franken jährlich, trotz des Krieges und der englischen Kapergefahr, von Mexiko nach Europa zu schaffen, was meistenteils über Nordamerika und zwar von dort aus in Waren geschehen mußte. Trotzdem Napoleon nach zwei Jahren den Vertrag brach und das Vermögen Ouvrards durch einen Gewaltakt konfiszierte, verdienten Hope und Baring an dem Geschäfte die Kleinigkeit von 860 000 Pfund Sterling.

In den hundert Tagen brachte es Ouvrard fertig, Napoleon auf dessen Ersuchen die Mittel zur Kriegführung zu verschaffen, was ihn indes nicht hinderte, nach Rückkehr der Bourbons diesen seine Dienste zur Verfügung zu stellen. Die Regierung bedurfte ihrer dringend. Sie sollten den Verbündeten 700 Millionen Franken Kriegskostenentschädigung bezahlen und zunächst vor Allem die

fremden Besatzungstruppen unterhalten, was jährlich 160 Millionen erforderte. Dazu kamen noch weitere große Bedürfnisse. Das Budget für das Jahr 1817 schloß mit einem Defizit von 350 Millionen ab, das nur durch eine Anleihe gedeckt werden konnte.

In Frankreich war eine solche Summe auf dem Wege des Kredits nicht aufzutreiben. Dagegen gelang es Ouvrard, die Firmen Baring und Hope für die Anleihe zu interessieren und diese im Anfange des Jahres 1817 abzuschließen: ein Kapital von 350 Millionen wurde beschafft; der Zinsfuß stellte sich aber freilich auf 7—8% und die Vermittlungsgebühren betrugen 2½%. Der französische Rentenkurs stieg in Jahresfrist von 55 bis auf 66%, und der Gewinn, den die Emissionshäuser machten, war enorm, während Ouvrard durch die französische Regierung der Übervorteilung angeklagt wurde und leer ausging.

Welche Rolle die Rothschilds bei diesem ersten großen Finanzgeschäft der Friedenszeit gespielt, ob sie mit Baring und Hope schon direkt konkurriert haben, bedarf noch der Aufklärung. Ich habe nur feststellen können, daß sie im Jahre 1817 durch David Parish, einen Mann, den wir gleich näher kennen lernen werden, mit der französischen Regierung in Verbindung gebracht, und daß sie ferner mit Übermittlung der Kriegskostenentschädigung an die Verbündeten beauftragt wurden. Ouvrard behauptete in seinen Memoiren, sie hätten diese großen Kapitalien, als sie sich 1817 und 1818 vorübergehend in ihren Kassen befanden, dazu benutzt, um an den mit Hausse-Engagements in französischer Rente überladenen Börsen durch Reportgeschäfte (d. h. durch Hergabe von Kapital zur Verlängerung jener Engagements) 50% zu verdienen. Das war freilich ein unvergleichlich weniger riskantes Geschäft als die Übernahme einer großen Anleihe; diese mögen sie damals vielleicht nicht ungern Baring und Hope überlassen haben. Jedenfalls wurden sie in Paris 1817 noch wenig genannt.

Ebenso stand es um dieselbe Zeit in Wien. Dort bedurfte man großer Anleihen zur Tilgung des Papiergeldes, von dem

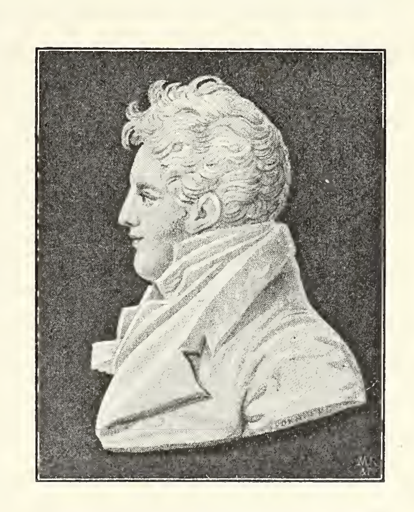
600 Millionen Gulden im Umlauf waren. Früher waren die Firmen Gebrüder Bethmann in Frankfurt, Goll & Co., sowie Osy & Zoonen in Amsterdam die Hauptbankiers der österreichischen Finanzverwaltung gewesen. Von den bei ihnen aufgenommenen Anleihen waren noch über 50 Millionen nebst den seit 1795 bezw. 1811 unbezahlt gebliebenen Zinsen rückständig, deren Kurse sich im Jahre 1817 etwa zwischen 20 und 30% bewegten. Von den genannten Bankhäusern kam nur noch dasjenige von Gebrüder Bethmann in Betracht, welches geleitet wurde von Simon Moritz von Bethmann, einem ausgezeichneten Mann, von dessen gemeinnütziger Tätigkeit auf den verschiedensten Gebieten die Annalen seiner Vaterstadt Großes berichten. Über seine geschäftliche Tüchtigkeit wissen wir leider nichts. Zwar war er der erste Bankier, mit dem Friedrich von Gentz sich 1815 über die Reorganisation des österreichischen Finanzwesens unterhielt, und auch 1816, als diese Aufgabe ernstlich in Angriff genommen wurde, beteiligte er sich an den darüber geführten Verhandlungen; aber es scheint, daß er hauptsächlich auf Regulierung der alten, bei seinem Hause aufgenommenen österreichischen Anleihen bedacht war.

Die Lokalgrößen der Wiener Börse, Arnstein & Eskeles, Geymüller & Co., Fries & Co., Steiner & Co., hatten zwar in der Kriegszeit als Notanker gedient, besaßen aber für die jetzt erforderlichen Operationen bei weitem nicht genug Kapitalkraft und Geschicklichkeit.

Da waren es — nicht etwa die Rothschilds, sondern zunächst zwei Hamburger Bankiers von englischer Abkunft, die Brüder John und David Parish, welche der österreichischen Finanzverwaltung zu Hülfe kamen. Ihr Vater, John Parish, hatte klein angefangen, war aber bereits 1780 einer der reichsten und angesehensten Kaufleute Hamburgs geworden. Er war unzweifelhaft kein gewöhnlicher Mensch, was schon daraus hervorgeht, daß er in der Kriegszeit mit politischen Persönlichkeiten von hohem Range befreundet wurde. In den Jahren 1793 bis 1806 war er unter anderem auch bei Übermittlung englischer Subsidien an die

Festlandsmächte tätig, mußte indes, als die Franzosen Hamburg eroberten, nach England flüchten. Sein Haus blieb aber unter der Leitung seiner Söhne John und Richard bestehen und leistete im Jahre 1809 wiederum Dienste bei Übermittlung englischer Subsidien an Österreich.

Der Verkehr zwischen England und dem Festlande war damals, wie schon erwähnt, derart gehemmt, daß selbst Briefe oft nur mit Lebensgefahr befördert werden konnten. John Parish reiste trotzdem im Auftrage der englischen Regierung von London über Hamburg nach Österreich und gewährte der in schwerer Bedrängnis befindlichen österreichischen Regierung — es war nach der Schlacht bei Wagram — aus eigenen Mitteln Geldvorschüsse. Auch später widmete er sich mit Eifer und Erfolg der Übermittlung wichtiger Nachrichten während der Kontinentalsperre, besonders im Dienste Österreichs. Er ließ sich dann dort dauernd nieder, erwarb Großgrundbesitz in Böhmen und wurde (als Freiherr von Senftenberg) 1817 zur Belohnung für seine Dienste in den Adelsstand erhoben.



David Parish.

Noch bewegter war der Lebensgang des dritten Bruders, David Parish. Er begründete 1803 ein Geschäft in Antwerpen, gab es aber 1805 auf, um für Hope und Baring in Amerika jenes große Unternehmen zu leiten, das Ouvrard mit den Regierungen von Spanien und Frankreich abgeschlossen hatte. Als dieses Unternehmen durch Napoleons gewalttätiges Finanzgebahren vorzeitig zum Abschluß kam, blieb David Parish in Amerika, kaufte dort große Länderstrecken am Lorenzstrome und übernahm auch

eine Anleihe der Vereinigten Staaten, ohne daß seine großen Unternehmungen entsprechenden Erfolg hatten. Im Jahre 1816 kehrte er nach Europa zurück, um seine hohen Verbindungen geschäftlich zu verwerten. Namentlich war er nahe befreundet mit Talleyrand, dessen epikuräische Neigungen er teilte, und von dem er gegen entsprechende Gegendienste schon früher manche geschäftlich wertvollen Ratschläge erhalten hatte. Indes scheint er nach seiner Rückkehr in Paris nichts ausgerichtet zu haben. Er ging darauf nach Wien und trat dort unter anderem mit Gentz in Verbindung, einem Mann, der ihn sowohl geistig wie gesellschaftlich wohl noch besser als Talleyrand zu würdigen wußte. Gentz schrieb über ihn an seinen Freund Adam Müller 1818: „David Parish ist der Matador, die Perle des Handelsstandes in der ganzen Christenheit dies- und jenseits des Atlantischen Ozeans, einer der vollendetsten Menschen, die ich je sah.“ Weniger günstig urteilten über ihn die erfahrenen Geschäftsleute, die ihn von seinen amerikanischen Unternehmungen her genau kannten: sie erachteten ihn für viel zu sanguinisch und unternehmungslustig; aber auch sie ließen seiner außerordentlichen Gewandtheit und geistigen Bedeutung Gerechtigkeit widerfahren. Er war eine ähnliche Natur wie Ouvrard, der ihn übrigens auch später nochmals verwendete; nur war er, wie es scheint, noch besser geeignet für den Verkehr mit vornehmen Leuten. Beide waren mehr ehrgeizig, als auf Gelderwerb erpicht, mehr Männer der Initiative, des Entwerfens großer Pläne, als ihrer konsequenten Durchführung. An dieser Anlage sind beide zugrunde gegangen.

John und David Parish traten nun im Jahre 1816 mit der österreichischen Finanzverwaltung in Verbindung, was durch Johns ältere Beziehungen jedenfalls wesentlich erleichtert wurde. Es folgten Verhandlungen, an denen sich auch Bethmann, die Wiener Bankiers Geymüller, Fries und andere beteiligten. Die Einzelheiten bedürfen noch der Untersuchung. Aber jedenfalls erboten sich die Parish's schon 1817, eine Anleihe von 50 Millionen Gulden zu übernehmen, die freilich über 9% Zinsen kosten sollte. Die

Regierung wollte zunächst darauf eingehen, besann sich dann eines anderen, und erst am 26. Mai 1818 kam ein etwas günstigerer Abschluß zustande, wobei als Hauptkontrahenten neben der Firma Parish & Co. noch Hope, Baring, Bethmann und Geymüller genannt wurden. David Parish scheint als Vertreter von Hope und Baring gewirkt zu haben, John Parish für Parish & Co.

Die österreichische Regierung war hoch erfreut über den durch diese erste Anleihe bekundeten Beweis des wiederkehrenden Vertrauens; aber auch die Emissionshäuser versprachen sich davon viel Gutes: sie bedangen sich aus, daß sie im Falle einer neuen Anleihe bei gleichen Bedingungen anderen Bewerbern vorgezogen werden sollten. Baring und Hope waren durch den großen Erfolg der französischen Anleihe offenbar ermutigt worden; bei letzterer waren sie noch nicht so günstig gestimmt gewesen. Gentz wurde von den Parish's bei dem Geschäfte mit 100 000 Gulden interessiert, was ihm „eine sehr angenehme Aussicht" gewährte.

Unsere Hauptquelle für diese österreichischen Angelegenheiten, das Tagebuch von Gentz, berichtet in dieser Zeit über sehr häufige Verhandlungen mit den Parish's, erwähnt aber den Namen Rothschild noch nicht. David Parish selbst hat in einem Briefe, den er 1826, unmittelbar vor seinem tragischen Ende, an Baron Salomon Rothschild richtete, diesen daran erinnert, daß er (Parish) 1817 gegen den Rat seiner ältesten und intimsten Freunde das Haus Rothschild in die französischen und österreichischen Finanzgeschäfte hineingezogen habe. Dies wird wohl richtig sein, und jedenfalls können die früheren, durch die englischen Subsidien veranlaßten Beziehungen der Rothschilds zu Österreich damals noch keine weiteren Folgen gehabt haben. Aber auch Parish's oben erwähnte Vermittlung führte noch nicht zu einer offenen Beteiligung der Rothschilds bei den österreichischen Finanzgeschäften.

Als Gentz Anfang September 1818 im Gefolge des Fürsten Metternich zum Aachener Kongresse reiste, besuchte er in Frankfurt zunächst Bethmann, der ihn sehr freundlich aufnahm; in den

nächsten Tagen war er mit Bethmann und David Parish viel zusammen. Letzterer verabschiedete sich von ihm am 8. September, um nach Aachen vorauszureisen, und zwischen den beiden wurden bei dieser Gelegenheit „wichtige Verabredungen“ getroffen. Erst am folgenden Tage erhielt Gentz einen Besuch von den Brüdern Karl und Anselm Rothschild, die jetzt zum ersten Male in dem Tagebuche genannt werden. Drei Tage darauf neuer Besuch der Brüder „und interessantes Gespräch über die hiesige Judenangelegenheit“. In den 10—12 Tagen, die Gentz noch in Frankfurt blieb, gestalteten sich seine Beziehungen zu den Rothschilds noch etwas reger; aber von Finanzgeschäften mit ihnen hören wir zunächst noch immer nichts.

Die russische Finanzverwaltung, die seit langer Zeit mit Hope & Co. in engster Verbindung stand, dachte noch nicht daran, diese aufzugeben.

Die ersten großen Emissionsgeschäfte, welche das Haus Rothschild nach den Friedensschlüssen machte, waren zwei preußische Anleihen. Ich habe deshalb die darauf bezüglichen Vorgänge mit besonderer Sorgfalt studiert und muß hier etwas ausführlicher darüber berichten.

IV.

Preußen brauchte im Jahre 1816 zunächst dringend etliche Millionen, um die vertragswidrig unterbrochene Tilgung älterer Schulden wieder aufnehmen zu können. Das Frankfurter Haus Rothschild, von dessen Teilhabern sich damals, wie auch schon früher, namentlich Carl wiederholt in Berlin aufhielt, um englische Subsidien auszuzahlen und der preußischen Finanzverwaltung Vorschüsse darauf zu leisten, erbot sich, für deren Rechnung gegen 2 % Provision eine Anleihe von 8—10 Millionen Talern auszugeben; jedoch wollte Rothschild zunächst selbst nichts fest davon übernehmen und erhoffte auch nur für den Fall einen guten Erfolg, daß er in Holland keinen Hindernissen begegnen würde. Er war also noch sehr vorsichtig und rechnete noch vorzugsweise

auf den Amsterdamer Kapitalmarkt, der aber damals von der niederländischen Regierung für die eigenen Finanzbedürfnisse gebraucht wurde, weshalb sie fremden Staaten nicht erlaubte, Anleihen in Amsterdam aufzunehmen. Geheimrat Nicolai von der Seehandlung wurde beauftragt, mit Rothschild zu verhandeln, riet indes ab, auf das Anerbieten einzugehen. Rothschild sei durch die von ihm seit einigen Jahren gemachten höchst lukrativen Geschäfte verwöhnt und könne sich noch nicht darein finden, mit einer mäßigen Provision vorlieb zu nehmen; offenbar bezweifle er selbst einen befriedigenden Erfolg, sonst würde er eine bestimmte Summe fest übernehmen. Nicolai machte Gegenvorschläge, die von Rothschild nicht abgelehnt wurden; vielmehr ging Carl nach Kassel, um den Kurfürsten, der über eine Million älterer preußischer Obligationen besaß, zur Teilnahme zu bewegen. Der Kurfürst scheint darauf eingegangen zu sein, und man erhält den Eindruck, daß es sich überhaupt noch im wesentlichen um ein Geschäft von der Art handelte, wie sie der alte Rothschild früher für den Kurfürsten vielfach gemacht hatte.

Auf preußischer Seite legte man großen Wert darauf, daß weder durch öffentliche Blätter noch an den Börsen Teilnehmer bei der Anleihe gesucht, ja daß die Obligationen überhaupt nicht an die Börse oder in einen Kurszettel kommen sollten. Davon befürchtete man nämlich eine Schädigung des preußischen Kredits, und Rothschild ging auf den Wunsch der preußischen Finanzverwaltung ohne weiteres ein; dies läßt schon mit ziemlicher Sicherheit darauf schließen, daß nur der Kurfürst beteiligt war.

Nach längeren Verhandlungen kam endlich am 5. Februar 1817 das Geschäft zustande: Rothschild übernahm fest $1^1/_2$ Millionen Gulden gegen 5 % Zinsen und 1 % Provision, 10 Jahre lang unablösbar, dann in 10 Jahresraten zu tilgen. Ein Teil des Betrages wurde in älteren preußischen Schuldverschreibungen entrichtet. Die Lieferung weiterer Kapitalien bis zur Gesamthöhe von 5 Millionen Gulden blieb vorbehalten und erfolgte tatsächlich bald darauf. Da der Wechseldiskont in Berlin sich damals zwischen 6 und

8 % bewegte, und die preußische Regierung für die schwebenden Schulden, welche sie durch die Seehandlung kontrahiert hatte, zuzüglich der Provisionen für deren Verlängerung von Termin zu Termin, bis zu 15 % Zinsen bezahlen mußte, so war das Rothschildsche Darlehen billig; doch war sein Betrag viel zu gering, um der Finanznot des Staates dauernd abzuhelfen. Beiläufig bemerkt: bei den Akten liegt ein Brief von Carl Mayer von Rothschild, aus dem hervorgeht, daß dieser damals 28jährige angehende Weltbankier weit weniger Bildung besaß als sein Vater; es kommen in dem Briefe Sätze vor, wie folgende: „Ich bitte ihm (d. h. den „Condract“) sobald als möglich ausfertigen zu lassen“, „wenn er nicht bald kan gemacht werden, verschoben muß bis zu meiner oder meinem Bruder seine Anherokuft“ usw.

Die Finanzen Preußens krankten damals vor allem an der dnrch den Staatskanzler Hardenberg selbst und durch seinen Vetter, den Finanzminister von Bülow, verschuldeten Unordnung. Man hatte Jahre lang, eigentlich seit 1806, nur von der Hand in den Mund gewirtschaftet, und hierdurch war eine Masse Schulden entstanden, die Wucherzinsen kosteten und, da von ihnen alle Augenblicke bald dieser, bald jener Betrag fällig wurde, unausgesetzt die größten Verlegenheiten verursachten. Bülow neigte zur Schönfärberei und konnte oder wollte die neuen Mittel, welche für die Wehrkraft des Staates nötig waren, nicht beschaffen. Als er endlich im Herbste 1817 das Finanzministerium an Klewitz abtreten mußte, vermochte man erst den Betrag der schwebenden Schulden zu übersehen: es waren nicht weniger als 20 Millionen Taler; man mußte sie so schleunig wie möglich tilgen. Außerdem bedurfte man noch weiterer 10—20 Millionen Taler für dringende außerordentliche Ausgaben, insbesondere für versprochene Zahlungen an die schwer leidenden Provinzen, für Befestigungen usw. Das Defizit für 1818 betrug 9 Millionen. Der König wurde persönlich mit kleinen Forderungen für Lieferungen u. dergl. gequält. Gegen Ende März 1818 war die Not derart gestiegen, daß die Seehandlung, welche die Kassengeschäfte des Staates besorgte, anzeigte,

wenn nicht schleunigst eine halbe Million beschafft würde, müßte die Zahlung der Militär- und Zivilbesoldungen eingestellt werden.

Eine große Anleihe war unbedingt nötig, und da im Inlande eine solche nicht zu beschaffen war, wandte man sich an das Ausland. Bereits im November 1817 hatte Kommerzienrat Barandon, Vertreter der Seehandlung in London, vorgeschlagen, in London eine Anleihe aufzunehmen, und zwar nannte er sogleich als das am besten geeignete Emissionshaus den Londoner Rothschild, welcher sich des unumschränkten Vertrauens der englischen Regierung und des allgemeinen Vertrauens erfreue; wenn er sich an die Spitze stelle, so sei ein Erfolg zu erwarten.

Barandon stellte in einer kurzen Denkschrift zunächst die Momente zusammen, welche gegen das Gelingen einer Anleihe sprachen: Die Engländer liehen ihre Kapitalien ungern fremden Regierungen; der in Preußen in Aussicht genommene Zinsfuß von 5 % böte nicht genug Anreiz, da bei französischen Renten $7^1/_2$ bis 8 % zu machen sei; es gäbe überhaupt nur drei Häuser, welche eine solche Anleihe abschließen könnten; mehrere Versuche, in London österreichische, spanische, russische und neapolitanische Anleihen einzuführen, seien schon gescheitert. Aber, so fuhr Barandon fort, man habe noch keine so sichere fremde Anleihe den englischen Kapitalisten angeboten: Preußen habe durch seine unter den schwierigsten Umständen bewiesene Rechtlichkeit und Moral großes Zutrauen eingeflößt; um dem niedrigen Zinsfuße zu Hülfe zu kommen, müsse man einen Rabatt von etwa 10 % gewähren, der viele Kapitalisten reizen würde, außerdem 5 % Provision an die Vermittler; dann würde die Anleihe zusammen $7^1/_2$ % Zinsen kosten. Augenblicklich sei der Kurs der englischen Staatspapiere so hoch, daß sie nur $3^2/_3$ % Zinsen brächten; der Zeitpunkt sei also günstig.

Darauf erhielt Barandon von Hardenberg persönlich den Auftrag, über eine Anleihe von 10 Millionen Talern mit dem Londoner Rothschild zu verhandeln. Zunächst reiste er nach Frankfurt und Paris, um mit den dortigen Brüdern zu sprechen,

und kam dann sehr bald mit dem Londoner zu einem vorläufigen Ergebnisse. Die Rothschilds wünschten aber lieber eine große Anleihe, von etwa 20 Millionen Taler, zu übernehmen, als eine solche von 10 Millionen. Hier zeigt sich zum ersten Male wieder Nathan Mayers große Art der Geschäftsbehandlung. Als Emissionskurs wurde einstweilen der damalige Kursstand der 5 %igen französischen Rente, nämlich 70 % vereinbart.

Umgehend genehmigte Hardenberg diese Grundzüge. Aber ehe der endgültige Abschluß erfolgte, verschlechterte sich die Lage des Kapitalmarktes durch das Bekanntwerden von Anleiheabsichten Frankreichs, Österreichs und Rußlands. Barandon wurde hierdurch — ob mit oder ohne Genehmigung Rothschilds, ist ungewiß — zu einem eigenartigen Verfahren veranlaßt: er veröffentlichte einen ihm von Rothschild ausgehändigten gedruckten Plan der preußischen Anleihe, der aber für Preußen viel schlechtere Bedingungen enthielt, als jene vorläufigen Grundzüge. Welches der eigentliche Zweck dieser vorzeitigen Veröffentlichung war, ist nicht ersichtlich. Es hat den Anschein, daß sie früher erfolgte, als Rothschild es wünschte. Die Folgen waren jedenfalls, wie wir sehen werden, für Rothschild und noch mehr für Barandon selbst keineswegs günstige, wohl aber für Preußen.

Barandon sandte den gedruckten Plan am 13. Januar 1818 auch an Hardenberg. Darin waren als Anleihesumme nur 12 Millionen genannt, als Emissionskurs 60 %, was $8^1/_3$ % Zinsen bedeutete. Barandon fügte zur Erklärung hinzu, der Kurs der französischen Rente sei durch die Erwartung einer neuen Emission auf 65 % herabgedrückt worden. Dabei sei sie in ganz Europa bekannt und werde von den englischen Kapitalisten, die Geld in fremden Papieren anlegten, vorgezogen, „weil sie einem großen Reiche gehörig, und unter allen Umständen und in allen, selbst den letzten drei Revolutionen in Frankreich, unerschüttert geblieben, überdies eine wirklich anerkannte Nationalschuld ist.“ Eine eigenartige Motivierung auf seiten eines Vertreters der Seehandlung gegenüber dem preußischen Staatskanzler! Ferner

sei, so fährt Barandon fort, von einer österreichischen Anleihe die Rede, welche — wie er bestimmt wisse — bei 5 % Zinsen bereits zu 52 % mehreren Londoner Häusern angeboten sei. Endlich fände die russische Anleihe, trotzdem sie $7^{1}/_{5}$ % Zinsen bringe und große Aussicht auf Kursgewinn darböte, dennoch keinen Absatz. Da nun Preußen überhaupt noch keine in der Fremde kursierenden Fonds habe, so würden seine Obligationen gewiß nicht höher anzubringen sein, als die anderer Staaten. Wichtig sei es zunächst nur für den preußischen Kredit, die Anleihen in England einzubürgern! dann werde es nicht schwer sein, den Kurs durch geschickte Operationen zu erhöhen und künftige Anleihen besser anzubringen.

Etwa gleichzeitig mit diesem Schreiben Barandons traf nun aber bei Hardenberg ein Bericht des Gesandten in London, Wilhelm von Humboldts, ein, der etwas anders lautete. Humboldt hatte bis dahin mit der ganzen Sache nichts zu tun gehabt. Als er aber nach Veröffentlichung des Anleiheplanes den Besuch Barandons erhielt, verhehlte er diesem nicht, daß er die Anleihe sehr teuer fände. Darauf kam am Abend desselben Tages Rothschild selbst zu Humboldt, der seine Privatgeschäfte durch ihn besorgen ließ, und sprach den Wunsch aus, der Gesandte möchte einen Brief an Hardenberg übermitteln, worin er diesen um eine direkte Beglaubigung wegen des Anleihegeschäfts ersuchte. Humboldt verversprach dies, suchte aber zugleich Rothschilds Vertrauen in Barandon zu stärken, worauf jener erklärte, er hätte genug Vertrauen und hätte Barandon ja auch den gedruckten Plan selbst mitgeteilt. Aber am folgenden Tage kam er wieder zu Humboldt, sagte, er hätte inzwischen mit Barandon im gleichen Sinne gesprochen, und übergab nunmehr dem Gesandten den Brief für Hardenberg, der diesem darauf zugesandt wurde.

Aus dem Verfahren Rothschilds geht doch wohl hervor, daß ihm Barandons Vermittlung nicht genehm war, und der Kommentar, den Humboldt bei Übersendung des Briefes dem Staatskanzler lieferte, läßt bei ihm die gleiche Auffassung erkennen.

Humboldt berichtete:

„Wenn die Anleihe hier gelingen soll, so glaube ich allerdings, dass dies nur durch Rothschild zu bewirken ist, man müsste denn, was immer schwer sein wird, ein anderes gleich großes Haus in unser Interesse ziehen können. Rothschild ist leicht jetzt hier der unternehmendste Kaufmann. Er ist durch seine Brüder mit der Lage des preußischen Staates am besten bekannt, hat wegen derselben Interesse, unserem Hofe gefällig zu werden, und es dürfte also nicht leicht ein anderes Haus hier zu gleicher Bereitwilligkeit gebracht werden können. Der Bankier Rothschild ist auch ein zuverlässiger Mann, mit dem die hiesige Regierung viel Geschäfte macht, er ist dabei, soviel ich ihn kenne, billig, sehr rechtlich und verständig.

Allein ich muss auf der anderen Seite hinzufügen, daß, wenn man ihm das Geschäft in die Hände gibt, man ihm ziemlich wird in seinen Ideen folgen müssen. Denn er hat durchaus die Unabhängigkeit, welche der Reichthum und längeres Leben in diesem Lande geben, und befindet sich in einem Zufluss von Speculationen und Geschäften, in denen er sich nicht soviel daraus macht, eins zu entbehren. Er will die ganze Anleihe allein übernehmen. Hierin dürfte er sehr ausschließend sein, hat sich auch im Voraus alle Einmischung des hiesigen preußischen Consuls verbeten, gegen den er Vorurteile hat.“

Trotz alledem erklärte Humboldt, er könne nicht für die Anleihe stimmen, so lange noch eine Möglichkeit vorhanden sei, bessere Bedingungen zu erlangen. Ob dies möglich sei, müsse er freilich bezweifeln, „weil hier fremde Anleihen selten gut gedeihen“; die französische Anleihe sei nur dadurch gelungen, daß Baring sich an die Spitze gestellt hätte, daß so viele Engländer in Paris wären, und alles Französische in London jetzt mehr als sonst populär sei.

Indes fehlte es Humboldt, wie er schließlich gestand, an eigenen Kenntnissen und Erfahrungen in solchen Geschäften, weshalb er um eventuelle Entsendung des bedeutendsten Fachmannes ersuchte, den die preußische Regierung damals besaß, des Geheimen Ober-Finanzrates Rother.

Rother ist eine der interessantesten Gestalten, welche je dem hohen preußischen Beamtentum angehört haben. Er begann seine Laufbahn als Regimentsschreiber und Zahlmeister, wußte

sich aber schon in jungen Jahren derart bemerklich zu machen, daß ihn Hardenberg 1810 als Rechnungsrat in seinem Bureau anstellte. Im Jahre 1815 war er Bevollmächtigter Preußens bei der Verteilung der französischen Kriegskosten-Entschädigung, und seine Dienste bei diesem schwierigen Geschäft fanden allseitigen Beifall. Später (1820) wurde er Vorsteher der Seehandlung, der Königlichen Bank und schließlich 1836 Finanzminister, welchen Posten er bis 1848 bekleidete. Er ist wohl der einzige im ganzen preußischen Beamtenstande gewesen, der es vom kleinen Subalternbeamten bis zum Minister gebracht hat. Trotz dieser merkwürdigen Laufbahn, trotz der außerordentlichen Dienste, die er dem preußischen Staate geleistet hat, besitzen wir leider noch immer keine Beschreibung seines Lebens, und auch in den Geschichtswerken wird sein Name nur wenig genannt.

Im Anfang des Jahres 1818, als die englische Anleihesache zur Erörterung stand, war Rother gerade Geheimer Oberfinanzrat und Direktor in dem vom Finanzministerium abgetrennten Schatzministerium geworden, dem unter anderen die Aufnahme und Verwaltung der Staatsschulden übertragen wurde. Präsident dieses Ministeriums war Friese, die Oberleitung aber hatte sich Hardenberg selbst vorbehalten, der sich gerade am Rheine aufhielt, dorthin Barandon berief und zugleich von Friese Bericht erforderte, vor allem aber Rother kommen ließ und mit ihm sich eingehend beriet.

Der veröffentlichte Plan der englischen Anleihe erregte in Berlin geradezu Entrüstung. Friese empfahl statt dessen lieber Einstellung aller Kapitalrückzahlungen, Aufnahme einer Zwangsanleihe und offene Darlegung der augenblicklichen Finanzlage unter Zusicherung der nötigen Reformen. Aber die Befolgung dieses Rates hätte die dringende Geldnot nicht beseitigt. Hardenberg und Rother kamen zu dem Ergebnisse, eine Anleihe im Auslande sei durchaus nötig. Man versuchte es zunächst in Amsterdam, und Rother reiste zu dem Zwecke nach Holland; doch die dortige Regierung versagte die Genehmigung, weil sie

selbst, wie schon erwähnt, einer Anleihe bedurfte, und diese zu gefährden fürchtete, wenn der Amsterdamer Kapitalmarkt von einem fremden Staate in Anspruch genommen werden würde. Neue Verhandlungen, die Rother mit Salomon Rothschild in Koblenz sechs Tage lang führte, ergaben keine wesentliche Verbesserung der Bedingungen.

In Amsterdam hatten einige reiche Kaufleute Rother erklärt, sie würden ihre flüssigen Geldkapitalien gern in preußischen Obligationen anlegen, wenn diese von anderer Seite ausgegeben werden sollten. Hierdurch kam Rother auf die Idee, ob es nicht möglich sei, die Anleihe direkt, ohne Vermittlung eines Bankhauses, aufzunehmen. Die Idee bildete sich bei ihm rasch zu einem geordneten Plane aus. Mit diesem und mit dem bestimmten Auftrage Hardenbergs, für die englische Anleihe nur dann zu stimmen, wenn bessere Bedingungen zu erlangen wären, kam Rother am 9. Februar wieder in Berlin an.

Dort fand er alles in Bewegung wegen der englischen Anleihe. Von den Finanzbeamten berechnete der eine deren Zinsfuß mit 7 %, der andere mit 12 %, der dritte gar mit 16 %. Man wußte eben mit solchen Berechnungen in Berlin noch nicht Bescheid. Außerdem tauchten aber zahlreiche, noch weit weniger berufene Kritiker auf und beeinflußten die öffentliche Meinung; so äußert sich namentlich der alte Blücher aufs nachteiligste, und in den Zeitungen wurde kräftig gegen die Anleihe agitiert.

Sehr erfreulich war es jedenfalls, daß diese Bewegung die Berliner Bankiers zur Konkurrenz anstachelte. Sie boten ihrerseits eine Anleihe von 15 Millionen Talern an, und Rother hoffte deshalb anfangs selbst, daß man die Londoner Anleihe nicht nötig haben werde; noch entschiedener für Annahme des Berliner Gebots war Präsident Friese. Unter dem Drucke dieser Konkurrenz erhöhten Rothschilds ihr Gebot auf 65 % und den Anleihebetrag von 3 auf 5 Millionen Pfund Sterling oder 30 Millionen Taler. Die Berliner Bankiers erklärten sich darauf bereit,

20 Millionen Taler zu liefern, davon aber nur 12 Millionen fest zu übernehmen.

Die öffentliche Meinung stand auf seiten der Berliner Bankiers, während das Staatsministerium sich nach eingehenden Beratungen und heftigen Kämpfen für die englische Anleihe erklärte. Rother aber gab Hardenberg zunächst den Rat, beide Projekte abzulehnen und die Anleihe ohne Vermittlung von Bankiers aufzunehmen.

Es folgten nun weitere Besprechungen Hardenbergs mit Rother, und dieser wurde nach London geschickt, um die Verhandlungen fortzusetzen. Wenn es ihm gelingen sollte, 5 Millionen Pfund zum Kurse von 70 % zu erlangen, so sollte er abschließen, anderenfalls sollte sein eigener Anleiheplan in Angriff genommen werden.

Rother kam in der Nacht vom 24. zum 25. März in London an. Um 10 Uhr morgens besuchte er Humboldt, und um 12 Uhr begannen die Verhandlungen, an denen nur Rother, Nathan und Salomon Rothschild, Barandon sowie dessen Sozius teilnahmen. Fünf Tage lang wurde verhandelt, gewöhnlich von 10 Uhr morgens bis 6 Uhr und dann wieder von 10 Uhr abends bis 2 Uhr nachts. Die übrigen Tagesstunden mußte Rother für seine Berechnungen, sowie für das Entwerfen der vereinbarten Bestimmungen verwenden. Außerdem führte er ein genaues Tagebuch, konnte es aber schließlich nicht mehr fortsetzen und mußte sich statt dessen mit Bleistiftnotizen begnügen. Wiederholt berichtete er nach Hause und empfing dringende Bitten um schleunige Beschaffung der Anleihe. Seine Privatakten liegen den amtlichen Akten bei, so daß wir eine völlige Übersicht über den Gang der Sache gewinnen. Es ist von Bedeutung, daß wir ihn hier möglichst genau kennen lernen.

Rother begann mit der Erklärung, daß Preußen auf die früher vereinbarten Bedingungen nicht eingehen könne, vielmehr andere Vorschläge erbitten müsse. Darauf Nathan Rothschild: Man könne wohl einige bessere Bedingungen erlangen; aber

wenigstens ein Teil der Anleihe müsse zu 60 % ausgegeben werden, damit man hinsichtlich der gedruckten Ankündigung in den Augen des Publikums gerechtfertigt sei. Als Durchschnittskurs könnten dann vielleicht 65 % bewilligt werden. Höhere Sätze könnte man aber nicht zugestehen, weil jetzt sogar die französische Rente nicht höher stehe, trotzdem sie in London bekannt sei, während die preußischen Fonds erst neu geschaffen werden müßten.

Es folgte nun eine lange Auseinandersetzung der Finanzlage in Preußen und Frankreich. Als endlich Rother wiederholt erklärte, Preußen könne sich auf derartige Bedingungen nicht einlassen, ersuchte ihn Nathan Rothschild um schriftliche Gegenvorschläge. Diese erfolgten am folgenden Morgen: Rother forderte 5 Millionen Pfund in drei Serien zu 75, 78 und 80 %, frei von allen Unkosten. Am Nachmittage desselben Tages wurde hierüber weiter verhandelt: Nathan Rothschild setzte mit vieler Beredsamkeit und mit — nach Rothers Eingeständnis — unwiderleglichen Gründen auseinander, daß die von Rother vorgeschlagenen Kurse undenkbar wären; sollte darauf bestanden werden, so müßte er alle Verhandlungen sofort abbrechen. Rother war hierauf durchaus gefaßt und hatte die Kurse nur absichtlich so hoch gestellt, um sich so entweder den Anerbietungen der Gegenpartei schneller zu nähern oder die Sache gleich abzubrechen.

Darauf wurden von beiden Seiten mehrere Pläne und Kompromißvorschläge vorgetragen, bestritten und verteidigt, bis schließlich Nathan Rothschild erklärte, er wolle die Anleihe zu 70 % übernehmen, müsse aber 4 % Provision verlangen, weil die Ausgaben bedeutend seien und bei einem so großen Geschäfte der Unternehmer mit Recht auf einen ansehnlichen Gewinn rechnen müsse. Aber auch damit konnte Rother sich nicht einverstanden erklären. Nach weiteren langen Verhandlungen kam man am 26. spät nachts zu dem Übereinkommen, es sollten $2^1/_2$ Millionen zu 70 %, $1^1/_4$ Million zu $72^1/_2$ %, $1^1/_4$ Million zu 75 % ausgegeben werden, jedoch abzüglich 4 % Provision.

Wieder zu Hause angelangt, berechnete Rother sich, daß nach diesem Übereinkommen der Staat nicht ganz 70 % erhalten würde. Darauf schrieb er am 27. morgens an Salomon Rothschild:

„Sie kennen mich, dass ich in allen meinen Verhältnissen der Wahrheit getreu bleibe. Sie werden mir daher auch glauben, dass ich mich, wenn auch unser Geschäft nicht zu Stande kommen sollte, freue, in London gewesen zu sein und Ihren Herrn Bruder, dem ich meine größte Bewunderung in Rücksicht seines Geistes und Charakters nicht versagen kann, näher kennen gelernt zu haben.“ Der gestern vereinbarte Kurs bliebe zurück hinter demjenigen, an den Rother durch seine Vollmacht gebunden sei. „Letztere werde ich Ihnen nicht als Herrn von Rothschild, sondern als meinem Freunde bei unserer Zusammenkunft zeigen“; bis dahin möchten die Rothschilds nichts in der Sache thun.“

Dieses kluge Schreiben wurde von Salomon mit folgendem Handbillet beantwortet:

„Eurer Hochwohlgeboren sehr angenehmes Schreiben ist mir richtig behändigt worden und mein Bruder den ganzlichen Inhalt mitgetheilt, und Einverstandten mit Hochdieselben, wird nichts unternehmen, bis wir dass Vergnügung haben, Sie bey uns gesehen, es soll in nichts voreillig gehandelt werden, da hier nur Freundschafft und Offenhärzigkeit herrscht, und Sie sollen und werden einst Beweise haben, dass nicht das Mund, sondern dass Herz sagt, wir sind Ihre gute herzliche und anhangliche Freunde. In Eile

Gebr. Rothschild.“

An diesem Tage berichtete Rother nach Hause, die Verhandlungen nähmen einen ziemlich guten Fortgang:

„Der hiesige Rothschild ist ein sehr schätzenswerter Mensch und hat hier in London auf alle Geldgeschäfte einen unglaublichen Einfluß. Es ist viel gesagt und beinahe doch wahr, dass er den Kurs an der hiesigen Börse ganz dirigiert. Seine Kräfte als Banquier sind sehr groß — — — Herrn von Humboldt, welcher stark geworden ist, sehe ich täglich und unterrichte ihn von meinen Verhandlungen.“

Am 31. März, um 3 Uhr nachts, wurden die Verhandlungen beendigt: Rothschilds erklärten sich bereit, 5 Millionen Pfund zu den schon erwähnten drei Kursen (70, 72½ und 75 %) zu liefern und ihren Anspruch auf Provision fallen zu lassen, was einen Durchschnittskurs von fast 72 % ergab. Wie wir sehen werden,

gestalteten sich die Bedingungen nachher für Preußen noch wesentlich günstiger.

„Humboldt und mehrere hiesige Personen“ — so schrieb Rother an Geheimrat Nicolai — „haben mir gesagt, dass ich ein außerordentlich gutes Geschäft für den preußischen Staat gemacht, und dass man dies auf keinen Fall erwartet habe. In Berlin wird man indess doch genug zu tadeln finden. Ich bin aber darauf gefasst, weil mir mein inneres Bewusstsein sagt, dass ich weit mehr als meine Pflicht gethan, und mir ein großes Verdienst um den Staat in diesem Geschäft erworben habe.“

Noch am gleichen Tage ging ein Schiff von Rothschild mit einer Million Taler in Silber zur persönlichen Verfügung Rothers nach Hamburg ab, und Rothschild versprach, diesem eine weitere Million in Wechseln auf Hamburg mitzugeben, kein kleiner Beweis des Vertrauens, das sich der preußische Beamte in diesen wenigen Tagen bei ihm erworben hatte, und eine gute Illustration seiner eigenen Art, Geschäfte auszuführen.

In den folgenden Tagen wurde noch vereinbart, daß Rothschilds zunächst nur vier Millionen Pfd. übernehmen sollten, während eine Million zur Verfügung des preußischen Staates bleiben sollte, der sich hierdurch die Möglichkeit wahrte, diese Million bei dem erwarteten Steigen des Kurses — dafür mußte Rothschild schon im eigenen Interesse wirken — wesentlich besser zu verwerten. Die Tilgung der Anleihe sollte durch Rückkauf erfolgen. Hierdurch mußte der Kurs allmählich immer höher steigen. Je nachdem man den Gang dieser späteren Kurssteigerung veranschlagte, mußte der Zinsfuß sich etwas höher oder niedriger stellen. In Berlin berechnete man ihn im Herbste 1818 mit 5 ½—5 ¾ %, was damals ein sehr billiger Zinsfuß war.

Am 5. April, unmittelbar vor seiner Abreise, richtete Rother an Salomon Rothschild noch folgendes Schreiben:

„Ich fahre heute zufrieden aus London. Ich danke Ihnen und Ihrem guten Herrn Bruder für die Aufrichtigkeit, mit welcher Sie mich bey unserem Geschäfte behandelt haben. Ihrem Herrn Bruder werde ich besonders in jedem Verhältniss alle Hochachtung widmen, weil ich Gelegenheit gehabt habe, seine vorzüglichen Tugenden kennen zu lernen.

Noch gestern Abend hat er mich mit der Bewilligung von 200 000 £ zum Verkauf des Staates überrascht. Ganz zufrieden würde ich seyn, wenn sich diese Summe auf 300 000 £ erhöhen ließe, weil ich sodann diese nach unserer Verabredung an einige Berliner ausgeben könnte, und grade 1 Million £ für den Staat rein besitze — — Mein lieber Salomon! Sie schlagen mir diese Bitte nicht ab — — Ihr Herr Bruder wird meinen Wunsch gewiss erfüllen, weil er mir gut ist."

Rothers Bitte wurde in der Tat erfüllt. Salomon fügte hinzu:

„Wir bedauern sehr, dass wir wegen überhäufte Geschäft an E. Hochw. nicht genug Ehre bezeichnungen erweißen konnten, wie wirs gewünscht haben. Da wirs, weis Gott, herzlich gut mit Ihnen meinen, und keine Gewinsucht dazu reizt. Reisen Sie glücklich. Sie haben nun ein göttliches Geschäft gemacht" u. s. w. — Der Brief schließt: „Wir sind Ihre herzliche ewige und getreue gute Freunde S. M. Rothschild, N. M. Rothschild." — Nathan schrieb noch darunter: „Ich grüße Sie herzlich und bin Ihren guter Freunt N. M. Rothschild."

Rother hatte sich nicht getäuscht, als er voraussah, die Anleihe werde in Berlin viele Gegner haben. Namentlich die in ihren Erwartungen getäuschten Berliner Bankiers setzten alles in Bewegung, und Rother mußte sein Verfahren wiederholt nachdrücklich verteidigen. Der Vorwurf, den man ihm am häufigsten machte, die Anleihe sei zu teuer, beruhte auf groben Mißverständnissen und war leicht zu widerlegen. Schwerwiegender war der namentlich in Regierungskreisen ausgesprochene Einwand, Rother selbst habe ja noch vor kurzem die Vermittlung von Bankiers ganz ausschließen wollen. Auch der einflußreiche Fürst Wittgenstein erklärte sich aus diesem Grunde gegen die Londoner Anleihe. Rother schrieb ihm darauf:

„Ich habe in den Jahren seit 1808 Gelegenheit gehabt, mir um meinen geliebten König und um mein Vaterland einige Verdienste zu erwerben. Ich glaube aber, dass gerade diese Anleihe-Verhandlungen im Ganzen und deren Abschluss zu meinen Hauptverdiensten zu rechnen ist. Ich versichere dies auf meine Dienstpflicht, und diese ist mir heilig, weil ich dem Könige, der mich mit Auszeichnungen aller Art begnadigt hat, und dem Staate mit nichts Anderem lohnen kann als mit Treue."

Dem Fürsten Hardenberg überreichte Rother seine Privatkorrespondenz, aus der u. A. hervorging, daß Sachkenner, wie

Nicolai, der damalige Leiter der Seehandlung, und unparteiische Bankiers, den Erfolg Rothers nicht erwartet hatten. Nicolai hatte ihm zugleich geschrieben: „Zuvörderst bezeige ich E. H. im Namen des Vaterlandes meinen innigsten Dank für den von Ihnen geleiteten, wahrhaft glorreichen Abschluß der Anleihe, der alle meine Hoffnungen übertroffen hat."

Rother durfte Hardenberg sagen, er sei sich bewußt, seine Pflicht mit großer Anstrengung im höchsten Maße erfüllt zu haben. Schließlich arbeitete er noch eine größere Denkschrift aus, worin er den Vorwurf, seinen eigenen früheren Plan ohne ausreichenden Grund aufgegeben zu haben, folgendermaßen zurückwies:

„Bei meinem Plane" — so beginnt er — „war für mich die größte Ehre zu erwerben, wenn die Vortheile, welche man jetzt davon vermuthet, die ich aber mit Gründen bezweifle, zu erlangen gewesen wären: Ich würde ihn gewiss vorgezogen haben, wenn er mir im entferntesten Grade die Vorteile für den Staat gewährt hätte, welche die englische Anleihe schon gewährt (die Staats- und Communalpapiere steigen seit meiner Zurückkunft von London) und zu meiner größten Satisfaction fortwährend gewähren wird. Bei meinem Plane war nicht die geringste Garantie, sondern die Sache vom Zufall abhängig. Jeder kleine Unfall, der sich nach dessen Bekanntmachung in der politischen Welt ereignete, vernichtete das Projekt und versperrte, so wie es im Jahre 1810 mit der holländischen Anleihe geschah, auf mehrere Jahre den Weg zur Ausführung eines anderen Wegs. Es wären zur Ausführung, trotz der bündigsten, die Würde des Staates kränkenden dreifachen Sicherheit, wenigstens zwei Jahre nöthig, und dennoch ohne die Hülfe Londoner Häuser nicht 30 Millionen Thaler zu erlangen gewesen."

Das war und blieb eben immer das Hauptargument: der Staat bedurfte schleunigst großer Geldsummen, sonst war Staatsbankerott unvermeidlich:

„Sollte ich dies Unglück über mein Vaterland ergehen lassen und mich damit trösten, dass mein Plan als eine gelungene schriftliche Arbeit Beifall finde? Soll der Staat gegen seine Nachbarstaaten sicher gestellt werden, so ist ein Hauptfactor, die Finanzen zu ordnen. Männer, die im Geschäft stehen und folglich die genauesten Details kennen, müssen, wenn davon die Rede ist, welche Mittel zur Verbesserung angewendet werden sollen, mehr Vertrauen haben als Personen, die nur davon

sprechen hören. Können mir Seine Majestät der König und die oberen Staatsbehörden dies Vertrauen nicht schenken, oder habe ich jemals nur die geringste Veranlassung gegeben, daß ich solches nicht in vollem Maße verdiene, so muss ich so schnell als möglich von meinem Posten als Director im Schatzministerio entfernt werden. Ich kann um so ruhiger abtreten, da ich von diesem Posten weder Besoldung noch ein Emolument beziehe, sondern diese mit vieler Verantwortlichkeit verknüpfte Stelle bloß aus Liebe zur Sache übernommen habe."

Diese Denkschrift trägt das Datum des 23. April 1818. Am folgenden Tage genehmigte der König die Anleihe. Es gab aber noch einige nicht uninteressante Nachspiele. Ein Pariser Bankier bot für die zurückbehaltene Million 5% über dem Rothschildschen Durchschnittskurse, und dieses Gebot empfahl Feldmarschall Blücher an Rother mit den Worten: „es scheint mir nicht unvorteilhaft vor den Statt zu sein", worauf Rother antwortete, diese Ansicht sei eine irrige; er hoffe, der Staat werde die Million noch mindestens 15% höher verwerten können. Ferner zahlten die Rothschilds den Anleihebetrag mehrere Monate früher ein, als sie verpflichtet waren: „Das Haus Rothschild — so schrieb Salomon am 8. September aus Aachen an Rother — „ist nicht gewohnt, die Geschäfte lang hinzuziehen." Auf preußischer Seite hatte man dagegen Bedenken, die Schuldverschreibungen vor Bezahlung der ganzen Summe sämtlich an Rothschild auszufolgen. Gewiß habe dieser — so meinte Humboldt in Übereinstimmung mit Hardenberg — durch sein bisheriges Benehmen sich das Vertrauen des Staates vollkommen erworben; aber ein Bankerott sei immerhin denkbar. Indes begnügte man sich schließlich mit seinem schriftlichen Versprechen, innerhalb der vereinbarten Frist zahlen zu wollen, und folgte ihm die Obligationen vorher aus.

Der mit Übermittlung der Obligationen beauftragte Lotteriedirektor Bornemann berichtete aus London, er werde mit Herrn von Rothschild in allem sehr gut fertig. Gegenseitiges Entgegenkommen förderte das Geschäft, das lästig und zeitraubend war, mußte doch Rothschild jede einzelne Partial-Obligation persönlich mit unterzeichnen, wofür er die Nächte zu Hülfe nahm und andere

wichtige Geschäfte bei Seite setzte. Er gab auch seinerseits Bornemann in einem Schreiben an Hardenberg das beste Zeugnis. Als Zeichen seiner Dankbarkeit für die viele Mühe, welche Bornemann bei dem ganzen Geschäfte gehabt hatte, bot er ihm eine goldene Uhr an, die der preußische Beamte aber zu Rothschilds herzlichem Bedauern ausschlug, wie dieser getreulich an Hardenberg berichtete. Bornemann war einmal — auch das mag beiläufig hier mitgeteilt werden — bei Humboldt zu Gaste, in Gesellschaft des gerade aus Paris gekommenen Alexander von Humboldt und Rothschilds; Bornemann schreibt darüber an Rother: „Die gestrige Tafel zeichnete sich durch besondere Heiterkeit aus und war im eigentlichen Wortsinne zuviel zu nennen.“ Immerhin ein nicht gewöhnliches Bild: die beiden Humboldts mit Nathan Rothschild in ausgelassener Heiterkeit pokulierend!

Die neue Anleihe wurde an den Börsen von London, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und Amsterdam eingeführt und zeitweilig sehr stark gehandelt. Der Kurs in Berlin stieg schon bis September 1818 über 83 %, ging dann innerhalb Jahresfrist bis 73 ½ % zurück, fiel also nicht unter den durchschnittlichen Emissionskurs, und begann gegen Ende des Jahres 1819 wieder zu steigen, bis schließlich im Jahre 1824 der Paristand erreicht wurde.

V.

Wir kennen jetzt bereits vier große Staatsanleihen, die im Jahre 1818 aufgenommen wurden: die französische, die österreichische, die russische und die preußische. Nur die letztgenannte wurde durch das Haus Rothschild vermittelt. Im Frühjahr und Sommer des gleichen Jahres kam es noch zu weiteren großen Operationen gleicher Art, bei denen aber der Name Rothschild wieder nicht genannt wurde. Die Niederlande hatten schon im Februar unter guten Bedingungen 20 Millionen Gulden erlangt, im April folgte England mit 3 Millionen Pfund, die indes nur zur Konvertierung anderer Schulden dienten. Im Mai legte

die französische Regierung durch Vermittlung inländischer Bankiers — die öffentliche Meinung hatte sich gegen die ausländischen Vermittler gewendet, weil diese angeblich zu viel verdient hatten — weitere 14,6 Millionen 5 % Renten zur Zeichnung auf. Zum Übernahmskurse von 66½ % erwartete man also ein Kapital von 300 Millionen: statt dessen wurden über 2 Milliarden angeboten, so daß eine starke Reduktion der Zeichnungen stattfinden mußte. Diese waren allerdings zum großen Teile nur spekulativer Natur und gingen indirekt meist von England und den Niederlanden aus. Aber der Erfolg begünstigte das Unternehmen: der Kurs stieg weiter und erreichte Anfang September den Stand von 80 %.

Das war der Augenblick, als in Aachen die Verhandlungen begannen über Zahlung des letzten Teiles der französischen Kriegskontribution und über die damit zusammenhängende Räumung der noch von den fremden Truppen besetzten französischen Provinzen. Die nach Aachen reisenden Diplomaten nahmen zum Teil ihre finanziellen Berater mit, die gerade damals mit Plänen zur Deckung der weiteren Finanzbedürfnisse ihrer eigenen Staaten beschäftigt waren. Ferner fanden sich in Aachen Vertreter der größten Bankhäuser Europas ein, um Anteil an den erwarteten Geschäften zu erlangen, so namentlich Alexander Baring, Labouchere und Sillem von der Firma Hope & Co., David Parish, Salomon und Carl Rothschild.

Die Verhandlungen in Aachen dauerten zwei Monate, und in dieser Zeit begannen auf den europäischen Kapitalmärkten bedeutende Veränderungen sich bemerkbar zu machen, wodurch der ohnehin rege Verkehr der Finanzbeamten mit den Bankiers sich außerordentlich bewegt und interessant gestaltete. Wir können dies aus den Briefen und Tagebüchern von Gentz entnehmen, obwohl die Einzelheiten der Besprechungen uns wieder meist entgehen. Vielleicht sind sie in den unveröffentlichten Papieren von Gentz noch vergraben.

Die großen Staatsanleihen des Frühjahrs und Sommers hatten, im Zusammenhang mit Vorgängen im Warenverkehre, die hier nicht in Betracht kommen, die verfügbaren Kapitalien einstweilen aufgezehrt. Die Hausse-Spekulationen in Staatspapieren, namentlich in französischer Rente, hatten dies nicht berücksichtigt und waren weit über das vernünftige Maß hinausgegangen. Im September begann eine rückläufige Bewegung, welche sich in den folgenden Monaten zu einer Börsenkrisis gestaltete. Von Paris ausgehend, ergriff sie die anderen festländischen Plätze; nur London blieb unerschüttert, konnte aber dem Festlande zunächst kein Kapital mehr zur Verfügung stellen.

Dies war um so schlimmer, als die Kapitalansprüche noch bei weitem nicht befriedigt waren. Vor allem bedurfte Frankreich schleunigst noch eines Kapitals von etwa 270 Millionen zur Bezahlung des Restes der Kriegskontribution. Die französische Regierung scheint bereits im Sommer die hohe Spannung der Situation erkannt und den inländischen Bankhäusern, trotz deren Erfolge bei der letzten Renten-Emission, doch nicht ausreichende Kräfte für die Überwindung der bevorstehenden Schwierigkeiten zugetraut zu haben. Es scheint, daß man in Paris damals ähnlich dachte wie kurz vorher in Preußen, als man dort auf den Plan verzichtete, eine Anleihe ganz ohne Vermittlung von Bankiers aufzunehmen. Genug, die französische Regierung sicherte sich schon im Sommer für die geplante neue Renten-Emission die Hülfe von Baring und Hope.

In Aachen wurde nun zwischen Frankreich und den anderen beteiligten Mächten zunächst vereinbart, daß von dem Reste der Kriegskontribution 165 Millionen bar, die letzten 100 Millionen dagegen in 5 % Rente entrichtet werden sollten. Baring und Hope übernahmen von der französischen Regierung die zur Bezahlung jener 165 Millionen nötige Rente zu dem schon früher vereinbarten Kurse von 67 %, und ebenso jetzt auch die den Verbündeten in Zahlung gegebenen Renten, aber — dem inzwischen stark gestiegenen Kurse entsprechend — zu 75½ %. Das war

am 9. Oktober, als der Rentenkurs zwar von seinem höchsten Stande bereits zurückgegangen war, doch vor dem Ausbruche der eigentlichen Börsenkrisis: diese erfolgte erst Ultimo Oktober; innerhalb fünf Tagen fiel der Kurs von 74 auf 68 %. Am 5. November traf die böse Nachricht in Aachen ein. Was darauf folgte, erfahren wir von einem Manne, der einigen der beteiligten Personen nahestand, dem vielgewanderten Kaufmann Vincent Nolte („Fünfzig Jahre in beiden Hemisphären", I, 309). Er erzählt:

„Man verlor so ziemlich den Kopf; Herr Alexander Baring allein behielt ihn. Er vermochte den Herzog von Richelieu, den Contract für die letzte Hälfte der Anleihe zu annulliren, und ihn, sowie die mit ihm conförderirten Bankiers, desselben zu entschlagen. Doch nicht bloße Ueberredungskunst erzielte dies Resultat. Die Mehrzahl der in Aachen anwesenden Minister der alliirten Mächte, Metternich, Nesselrode, Hardenberg und Andere hatten an der Anleihe betheiligt sein wollen; man hatte sich dazu verstanden. Als die Rente fiel, bestand Herr A. Baring darauf, dass sie ihre Einzahlungen selbst machen sollten, es fehlte ihnen aber an Mitteln: auf den Vortheil, nicht auf die Chancen der ganzen Unternehmung (d. h. nicht auf das Risico, R. E.) hatten sie gerechnet. Der Wink wurde dann ausgegeben, dass man sie ihrer Verbindlichkeit entheben würde, wenn sie den Herzog von Richelieu zu dem besagten Schritte vermögen wollten. Der Fürsten-Congress gebot — und Richelieu gehorchte."

Ich bin überzeugt, daß dies der Wahrheit nahe kommt. Gentz verzeichnet freilich in seinem Tagebuche nur am 9. November „dreistündige höchst interessante Unterredung mit Baring", und vollends das von Gentz verfaßte, für die Öffentlichkeit bestimmte Protokoll des Aachener Kongresses bekundet lediglich, daß die Mächte am 19. November beschlossen, die Zahlung der Kontribution zu verschieben und den beteiligten Bankiers die Zahlung in Wechseln auf deutsche, englische und holländische Handelsplätze zu gestatten: dies wird sachlich durchaus befriedigend in dem Protokolle begründet[1]). Das letzte Rentengeschäft mit Baring und Hope wurde aber tatsächlich rückgängig gemacht und erst 1821 mit einem französischen Konsortium zu einem viel höheren

1) Vgl. hier auch Treitschke, Deutsche Geschichte, II, S. 468.

Kurse ($85^1/_2$ %) aufs neue abgeschlossen. Baring und Hope aber befanden sich, trotz ihres ebenso entschlossenen wie eigenartigen Verfahrens, gegen Ende des Jahres 1818 jedenfalls in Verlegenheit. Denn sie hatten damals immerhin noch die vorletzte Rentenanleihe zu 67 % unterzubringen, während der Kurs bis 60 % zurückging und erst im folgenden Jahre allmählich wieder stieg. Und was noch mehr bedeutet: ihr Ansehen und ihre Beliebtheit in den europäischen Regierungskreisen war erschüttert worden.

Wie sich die Rothschilds in dieser bewegten Zeit verhielten, ist einstweilen noch nicht klar zu übersehen. Gentz verzeichnet unter anderem am 27. Oktober einen Besuch von Rothschild (jedenfalls Salomon), der ihm mitteilte, daß er für Gentz 800 Dukaten durch Spekulationen in englischen Fonds gewonnen habe; auch am 2. November verrichtete Gentz mit Rothschild „angenehme Geldgeschäfte“, und unzweifelhaft begann damals die enge Verbindung zwischen beiden. Am 14. November verabschiedete sich Gentz in Aachen von Rothschild, Parish usw. Am 25. November bezeichnete er in seinem Tagebuche „diese zwei Monate“ als „die interessantesten, befriedigendsten und ruhmvollsten“ seines Lebens. Seinem Freunde Adam Müller gegenüber begründete er dies näher:

„Nie, ich darf es in Wahrheit sagen, haben sich die Lorbeeren so auf meinem Kopfe gehäuft; jeden Tag wurde mir das schmeichelhafte Lob vorgesungen, ohne mich könne es keinen Congress mehr geben, man wollte mich zwingen, zu heirathen, damit wenigstens meine Rasse nicht ausginge etc. Ich betrachte diese Periode als den Culminationspunkt meines Lebens.“ — An einer späteren Stelle desselben Briefes heißt es: „Von Amtswegen, aber auch weil ich jede von dem politischen Geschäft zu erübrigende Stunde nicht besser und interessanter verwenden konnte, habe ich in Aachen mit den ersten Puissances der kaufmännischen Welt, mit Baring, Labouchère, Parish, Rothschild, Delmar etc. die lehrreichsten Gespräche geführt; und es war in der That kein geringer Vortheil, in meiner kleinen Stube die innersten Geheimnisse der größten Geldgeschäfte, die je unter Menschen getrieben worden sind, verhandeln zu hören.“ (Delmar war ein Berliner, später in London ansässiger Bankier.)

Anfang Dezember traf Gentz in Frankfurt mit den Rothschilds Vereinbarungen von offenbar sehr intimem Charakter, und

am 15. Dezember endlich schrieb er an Adam Müller jenen schon vielfach zitierten Brief, in dem die großen Geldleute, welche er in Aachen kennen gelernt hatte, darunter auch die Rothschilds, ebenso glänzend wie offenherzig charakterisiert wurden. Ehe ich darauf eingehe, zunächst noch einige Worte über den Briefschreiber.

Friedrich Gentz ist (u. a. durch Treitschkes und Roschers Charakteristik) weit bekannt als der größte Publizist Europas im Zeitalter Napoleons, doch auch als der Mann, dessen öffentliche Tätigkeit begann mit der begeisterten Vertretung freiheitlicher politischer wie wirtschaftlicher Reformen, und der als getreuer Schildknappe Metternichs endigte, als der käufliche und liederliche, wenn auch noch immer geistreiche Landsknecht der Reaktion. Treitschke und Roscher haben indes die frühere Lebensperiode von Gentz zu sehr auf Kosten der späteren gelobt. Er war wohl stets käuflich gewesen. Jedenfalls erhielt er bereits im Jahre 1800 von Lord Grenville 500 Pfund Sterling als erstes Geschenk für politische Dienste, wie er mit Befriedigung in sein Tagebuch niederschrieb, ebenso 1802 wieder 1000 Pfund. Also ist er nicht erst durch Metternich und die Wiener Luft verdorben worden. Aber freilich nahm seine Bestechlichkeit in Wien noch wesentlich zu und ließ ihn moralisch immer tiefer sinken. Im Jahre 1807 erhielt er von Robert Adair, dem englischen Gesandten in Wien, 500 Pfund, 1808 eröffnete ihm der englische Premierminister Herzog von Portland einen bedeutenden Kredit, der ihn auf einmal aller drückenden Sorgen überhob; ebenso ließ Castlereagh 1814 ihm 600 Pfund Sterling auszahlen usw. Seit 1816 spekulierte er an der Börse, d. h. er verwertete seine politischen Informationen, um dort Geld zu verdienen. Wie wir schon wissen, beteiligte ihn David Parish bei der großen österreichischen Anleihe von 1818, was damals offenbar eine übliche, weil äußerlich einwandfreie Art der Bestechung wurde. Wir sahen auch bereits, daß sie Baring in Aachen sogar den leitenden europäischen Ministern gegenüber anwendete, und unzweifelhaft ganz ähnlich Salomon Rothschild bei Gentz. Wie die Abmachungen beschaffen waren,

die dieser gleich darauf in Frankfurt mit den Rothschilds traf, können wir nur mutmaßen. Jedenfalls war Gentz später direkt in ihren Diensten tätig.

Das war der Mann, der am 15. Dezember 1818 sich gegenüber Adam Müller folgendermaßen über die Rothschilds äußerte. Ich habe dem vertraulichen Briefe, in dem dies geschah, schon die Urteile über David Parish und Alexander Baring entnommen. Die eigentliche Veranlassung des Briefes ersehen wir aus den Eingangsworten:

„Es hat mich sehr ergötzt", so schreibt Gentz, „dass Sie eine Monographie der Rothschilds wünschen, einer der witzigsten und glücklichsten Gedanken, die mir seit lange vorgekommen sind. Das Wort ist um so treffender, weil die Rothschilds in der That eine eigene species plantarum bilden, die ihre eigenen charakteristischen Merkmale hat. Sie sind gemeine, unwissende Juden, von gutem, äußeren Anstand, in ihrem Handwerk bloße Naturalisten, ohne irgend eine Ahnung eines höheren Zusammenhanges der Dinge, aber mit bewunderungswürdigem Instincte begabt, der sie immer das Rechte und zwischen zwei Rechten immer das Beste wählen heißt. Ihr ungeheurer Reichthum (sie sind die Ersten in Europa) ist durchaus ein Werk dieses Instinctes, welchen die Menge Glück zu nennen pflegt. Die tiefsinnigsten Raisonnements von Baring (der in der Wissenschaft wenigstens so stark ist als Horner[1]) und ungleich praktischer) flößen mir, seitdem ich das Alles in der Nähe gesehen habe, weniger Vertrauen ein als ein gesunder Blick eines der klügeren Rothschilds (denn unter den fünf Brüdern gibt es auch einen ganz schwachen und einen halbschwachen): und wenn Baring und Hope je fehlen — beinahe hätte ich gesagt: fallen, welches der Himmel verhüte — so weiß ich im Voraus, dass es geschehen wird, weil sie sich weiser dünkten als Rothschild und seinen Rath nicht befolgten."

Auf den Hauptinhalt dieser merkwürdigen Schilderung werde ich später eingehen. Hier greife ich nur den einen Satz heraus: „Die Rothschilds sind die ersten in Europa." Als Gentz diesen Satz schrieb, hatte das Haus Rothschild, außer der preußischen Anleihe, noch immer kein einziges Finanzgeschäft gemacht, für welches große Kapitalien auf längere Zeit hätten verwendet werden müssen, kein eigentliches Anleihegeschäft, bei dem sie die Fonds-

1) Englische Autorität im Bankwesen.

börsen gebrauchten. Denn bei ihren früheren Anleihegeschäften hatte der Kurfürst von Hessen das Kapital geliefert, und bei den englischen Subsidienzahlungen hatte es sich im wesentlichen um Geschäfte in Wechseln und Münzsorten gehandelt, bei denen zwar, wegen der zeitlichen und örtlichen Unterschiede von Zahlungsempfang und Zahlungsleistung, vorübergehend bedeutende Kredite hatten in Anspruch genommen werden müssen, die aber trotzdem nicht eigentliche Kredit-, sondern nur große Zahlungsgeschäfte gewesen waren. Das erste eigentliche „Emissionsgeschäft" der Rothschilds, die Schaffung eines Börsenpapiers für eigene Rechnung und Gefahr zur öffentlichen Zirkulation, war die preußisch-englische Anleihe, und sonst hatten sie auf diesem Felde bis Ende 1818 noch nichts geleistet. Trotzdem sagte Gentz schon: „Sie sind die ersten in Europa", also nicht mehr Baring und Hope, die doch seit 1815 alle europäischen Finanzgeschäfte von internationaler Bedeutung abgeschlossen hatten! Wenn Gentz dennoch nicht sie, sondern die Rothschilds als „die ersten in Europa" bezeichnete, so kann er dabei nicht das Emissionsgeschäft, sondern die Spekulationen in den von anderen Häusern, also vermutlich gerade vorzugsweise von Baring, emittierten Papieren im Auge gehabt haben. Viel Wahrscheinlichkeit spricht dafür, daß in den ersten Jahren nach den Friedensschlüssen dies das Hauptgeschäft der Rothschilds war; aber Aufschluß darüber könnten nur ihre eigenen Geschäftsbücher geben.

Aus dem Jahre 1819 ist nur ein Finanzgeschäft von Bedeutung bekannt, und dieses wurde allerdings von Nathan Rothschild unternommen: die Emission von 12 Millionen Pfund englischer Staatsanleihe. Aber unzweifelhaft trug er dabei keinen erheblichen Gewinn davon, sondern nur eine Vermehrung des Rufes seiner Geschicklichkeit oder seines „Glückes". London wurde in diesem Jahre ebenfalls von der Krisis erfaßt, und die Kurse der englischen Staatspapiere begannen zu sinken. Rothschild übernahm jene 12 Millionen zu etwa 70 %. Der Börsenkurs, der vorübergehend schon bis auf 65 % gefallen war, schwankte

in der Zeit nach Übernahme der Anleihe zwischen 68 und 70 %, stieg im September wieder bis 72 %, ging dann aber neuerdings bis 65 % zurück und erholte sich auch 1820 nur langsam, ohne daß der Stand von 70 % je nennenswert überschritten wurde. Rothschild kann daher im besten Falle ohne Schaden davongekommen sein; wie berichtet wird, gelang es ihm rechtzeitig, die Last auf andere Schultern abzuwälzen; Näheres und Zuverlässiges ist aber bisher nicht zu ermitteln gewesen.

Die eigentliche Erntezeit für die Rothschildsche Emissionstätigkeit begann erst im Jahre 1820. Sie wurde eröffnet durch zwei österreichische Lotterie-Anleihen, die David Parish und Salomon Rothschild am 4. April zusammen in Höhe von 48 Millionen Gulden abschlossen. Das Publikum aber erfuhr zunächst nur von 21 Millionen, während die zweite Hälfte der Anleihe noch über drei Monate lang verheimlicht wurde, bis die öffentliche Meinung sich mit diesen Papieren befreundet hatte. Die „Rothschild-Lose“ wurden nicht nur deshalb Gegenstand heftiger Angriffe, sondern auch wegen sonstiger Künste, die man bei ihrer Einführung anwendete. Der Kurs der ersten Anleihe wurde maßlos hinaufgetrieben, der innere Wert der Lose ebenso maßlos angepriesen und überhaupt die Gewinnsucht des Publikums durch Börsenmanöver und Zeitungsartikel auf alle Weise gestachelt, wobei Gentz und andere Korrespondenten der Augsburger „Allgemeinen Zeitung“ nach Kräften halfen. Erst jetzt fand das börsenmäßige Zeitgeschäft in Deutschland, zunächst namentlich auf der Linie Frankfurt-Augsburg-Wien, starke Verbreitung. Es unterliegt keinem Zweifel, daß es von den Übernehmern der Anleihe als ein sehr wirksames Mittel verwendet wurde, um sie als Spekulationsobjekt den weitesten Kreisen zuzuführen.

Bald folgte freilich ein heftiger Rückschlag, zunächst anscheinend eine Folge Wiener Baisse-Spekulationen, dann durch die Revolution in Neapel und durch die Ankündigung der zweiten Anleihe wesentlich verstärkt. Aber gerade diese starken Kurs-

schwankungen vergrößerten noch den Kreis der Interessenten für die Rothschild-Lose.

In Holland, England und Frankreich war die Börsenspekulation schon seit langer Zeit eingebürgert: ihre schlimmsten Exzesse hatten sich dort bereits im 18. Jahrhundert ausgetobt, Gesetzgebung und Rechtsprechung hatten längst vergebens sich bemüht, sie zu unterdrücken; mindestens in Holland und England war man von diesen Versuchen bereits zurückgekommen. In Deutschland dagegen mußten alle diese Erfahrungen jetzt erst gemacht werden: es entstand eine starke Strömung gegen die „Scheinkäufe", und es fehlte auch nicht an einzelnen Versuchen, die Gesetzgebung gegen sie mobil zu machen. Das Haus Rothschild wurde für alle Verluste, die das Publikum an den österreichischen Losen erlitt, verantwortlich gemacht. In der Literatur wurde freilich hiergegen sogar von Gegnern des Börsenspiels Verwahrung eingelegt; so schrieb der bayrische Staatsrat von Gönner in seinem Buche „Von Staatsschulden, deren Tilgungsanstalten und vom Handel mit Staatspapieren" (1826) S. 69: „Wir verwahren uns feierlich dagegen, daß wir diese Manövers nicht auf Rechnung des hochachtbaren Herrn von Rothschild schreiben. Sie waren das Werk der Subalternen, Unterhändler und Bankhalter bei diesem verderblichen Börsenspiele." Indes war man ohne Zweifel allgemein überzeugt, daß Rothschild tatsächlich die Triebfeder der ganzen Bewegung war. Aber man muß auch die Kehrseite der Medaille betrachten.

Der österreichische Staatshaushalt befand sich in diesen Jahren noch immer in der schlimmsten Verfassung: das Defizit wuchs riesengroß, die Staatskassen standen wiederholt vor der Zahlungseinstellung, die Papiergeldwirtschaft dauerte fort. In solcher Lage gelang es Rothschilds Findigkeit, zunächst in Gemeinschaft mit David Parish, den österreichischen Staatskredit nicht nur aufrecht zu erhalten, sondern sogar derart zu bessern, daß selbst ein so überaus gründlicher Sachkenner wie Nebenius in der ersten Auflage seines epochemachenden Werkes „Der Öffentliche Credit"

(August 1826) die Finanzlage der österreichischen Monarchie in sehr rosigem Lichte erscheinen ließ. Vollends in den Kreisen der österreichischen Regierung war man begreiflicherweise entzückt. Metternich tat am 7. Juni 1821 gegenüber Gentz „merkwürdige und schmeichelhafte Äußerungen über Rothschild“, die Gentz diesem überbrachte, was eine für Ersteren „sehr günstige Wirkung hatte“. Einige Wochen darauf empfing Gentz den Besuch Rothschilds und berichtete darüber in seinem Tagebuch folgendermaßen:

„Er gab mir über seine Geld- und Familienverhältnisse die nämlichen merkwürdigen Aufschlüsse, wovon der Fürst neulich gesprochen hatte. Zugleich legte er mir Rechnung von meinem Antheil an einigen der letzten Finanzoperationen ab, und es ergab sich gegen alle meine Erwartungen, dass mir beinahe 5000 Gulden zu Gute kamen.“

Auch im Dezember desselben Jahres gab Rothschild Gentz „einen Beweis reeller Freundschaft“, den Gentz „diesem braven Manne nicht hoch genug anrechnen“ konnte!

Wieder einige Wochen später war der uns schon bekannte Chef des Frankfurter Bankhauses Gebrüder Bethmann in Wien, wo er Rothschild und auch Gentz besuchte. Von ihm oder von anderer Seite hörte er viel Gutes über seinen glücklichen Konkurrenten und berichtete darüber nach Frankfurt folgendermaßen:

„Ich begreife, dass Rothschilds sehr nützliche Instrumente für die Regierung sind, und bin weit entfernt, sie zu tadeln oder zu beneiden. Salomon besonders ist von Charakter ein sehr schätzenswerther Mann, dem ich von Herzen gut bin. — Von guter Hand habe ich erfahren, dass Salomon Rothschild sich geäußert hat, der fünf Brüder Bilanz habe einen reinen Gewinn von 6 Millionen Gulden abgeworfen. Hier trifft das englische Sprichwort zu: Money makes Money. Bei ihrer Thätigkeit und Vorsicht ist die Progression des Erwerbs zu erwarten, ja zu hoffen, denn der Umsturz dieses Kolosses wäre schrecklich. Die Einigkeit der Brüder trägt viel zu ihrem Flor bei, Keiner lässt den leisesten Tadel je auf den Anderen kommen, Keiner missbilligt des Anderen Benehmen in den Geschäften, auch wenn der Erfolg den Erwartungen nicht entsprechen sollte. Salomon hat sich hier besonders beliebt gemacht, theils durch sein bescheidenes Wesen, theils durch seine Dienstwilligkeit. Niemand verlässt ihn ohne Trost.“

Im Jahre 1821 übernahmen Rothschilds eine neapolitanische Anleihe von 16 Millionen Dukaten, — Gentz wurde wiederum beteiligt — und 1822 eine russische Anleihe von 6½ Millionen Pfund Sterling („Englische Russen“), sowie eine preußische Anleihe von 3½ Millionen Pfund, die sogenannte „Zweite englische Anleihe“. Die neapolitanische Anleihe stieg in Jahresfrist von 60 bis über 70 %, die preußische von 84 bis über 90 %, während die russische Anleihe anfangs stark schwankte, aber durchschnittlich in den Jahren 1823—1825 ebenfalls bedeutend im Kurse stieg.

VI.

Diese und die folgenden Jahre bis 1825 sind wohl die wichtigsten in der Entwicklung des Hauses Rothschild gewesen; sie haben seinen Kredit und seine Stellung als Welthaus ersten Ranges unanfechtbar begründet. Leider wissen wir noch nicht genug von den Einzelheiten ihrer Geschäfte in diesen Jahren, und was wir wissen, rührt überdies fast nur von ihren Gegnern und Konkurrenten her, ist daher nur mit Vorsicht zu benutzen.

Es war die Zeit des ersten fieberhaften Aufschwungs, den das wirtschaftliche Leben im 19. Jahrhundert erlebt hat, und ihr folgte auf dem Fuße die erste große Handelskrisis dieses Jahrhunderts. Beides, Aufschwung wie Krisis, ging von England aus[1]). Den äußeren Anstoß zu dem Aufschwung gab die Eröffnung neuer Märkte in Amerika, als sich die spanischen und portugiesischen Kolonien in Süd- und Mittelamerika unabhängig gemacht hatten. Der Reichtum einiger dieser Länder an Gold und Silber reizte die Phantasie der Spekulation, die sich mit Begierde namentlich auf die Emission von Aktien südamerikanischer Bergwerke, sowie von Obligationen südamerikanischer Staatsanleihen, dann auch auf andere ausländische Anleihen und schließlich auf alles warf, was Gewinn versprach. Tatsächlich befand sich

1) Vgl. hier Tugan-Baranowsky, Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England. 1901.

das ganze wirtschaftliche Leben im blühendsten Zustande; die Spekulation ging aber in ihren Erwartungen weit über das vernünftige Maß hinaus. Über 600 neue Aktiengesellschaften mit fast 400 Millionen Pfund Kapital wurden begründet, wovon freilich nur ein kleiner Teil wirklich eingezahlt wurde. Die Emissionen ausländischer Anleihen beliefen sich auf über 50 Millionen Pfund. Die Warenpreise stiegen namentlich 1825 ganz enorm. Große Mengen ausländischer Kapitalien flossen nach England, wo infolgedessen für alle Unternehmungen Geld in Fülle vorhanden war. Aber im Laufe des Jahres 1825 begann die Bewegung zu stocken, und gegen Ende dieses Jahres erfolgte ein verheerender Zusammenbruch, dem eine Reihe großer und eine Masse kleinerer Geschäftshäuser unterlag. Die Zahl der Bankerotte in England, sonst 1200 bis 1400 jährlich, stieg 1826 auf 3300.

Das Haus Rothschild benutzte die Aufwärtsbewegung. Die Hauptgeschäfte der Jahre 1821 und 1822 habe ich bereits aufgeführt. Im Jahre 1823 folgten zunächst zwei Emissionen österreichischer sogenannter „Metalliques", wie sie früher schon durch Baring, Parish u. a. herausgebracht worden waren. Parish schied jetzt aus, dagegen verbanden sich Barings mit Rothschilds und der Firma Reid, Irving & Co. in London, und diese Vereinigung führte dann zu weiteren gemeinsamen Geschäften. Wie sich die Verbindung zwischen Salomon Rothschild und David Parish löste, ist nicht klar zu übersehen. Parish warf in seinem, später noch zu besprechenden Abschiedsbriefe Rothschild vor, letzterer habe durch Intriguen die Protektion Metternichs erlangt und durch diese ihn (Parish) aus den Geschäften mit der österreichischen Regierung verdrängt. Jedenfalls wurde noch am 13. April 1822 über eine österreichische Anleihe mit Rothschild und Parish gemeinsam verhandelt. Drei Tage darauf schilderte ersterer Gentz „mit vielen Tränen das allerdings undelikate Benehmen, das man bei seinem neuen Anleiheprojekt von mehr als einer Seite gegen ihn beobachtet". Einige Tage später sandte Rothschild an Gentz zu dessen „nicht geringem Erstaunen" 3000 Dukaten

und nach zwei weiteren Tagen noch 2000, die Gentz angeblich auf dessen Beteiligung bei der neapolitanischen Anleihe zukamen. Seitdem verlautet allerdings nichts mehr von einer Verbindung zwischen Rothschild und Parish bei den österreichischen Finanzgeschäften. Doch wurde letzterer noch 1823 in Paris von James Rothschild beauftragt, in Lissabon über eine portugiesische Anleihe zu verhandeln, was indes zu keinem Resultate führte. Auch das Verhältnis von Parish zu Gentz erlitt offenbar eine wesentliche Trübung, wie dessen Tagebucheintragungen im Winter und Frühjahr 1823 erkennen lassen. Aber die Beziehungen zwischen ihnen wurden keineswegs abgebrochen, und noch im Jahre 1826, dem Todesjahre David Parishs, verhandelten sie mehrfach miteinander.

Ich übergehe eine neapolitanische und verschiedene Anleihen deutscher Staaten, welche die Rothschilds 1824 abschlossen, um mich den ersten Geschäften zuzuwenden, die sie mit der französischen Regierung machten. Wir wissen über sie bisher Näheres nur aus den Memoiren Ouvrards, der die Rothschilds bitter haßte, sowie aus dem schon zitierten Buche Vincent Noltes, der nicht so ausführlich wie Ouvrard berichtet; dafür ist sein Bericht meist klarer als der des letzteren, dessen Memoiren an Verworrenheit und chronologischen Irrtümern kranken.

Im Jahre 1823 erlangten die Rothschilds zunächst von der französischen Finanzverwaltung, die damals durch Villèle geleitet wurde, die Zuteilung einer Renten-Emission von 23 Millionen, die über 400 Millionen Kapital erforderte. Aber dieses Geschäft, die größte derartige Emission seit 1815, sollte nur eine Staffel bilden für ein weit größeres Unternehmen, dessen Plan Nathan Rothschild entwarf und durch seinen Bruder James dem Finanzminister Villèle vorlegen ließ: die Konversion von einigen Milliarden 5 %iger französischer Rente in dreiprozentige. In England hatte der Schatzkanzler Vansittart, wie es scheint mit Hülfe Rothschilds, schon 1822 eine ähnliche Operation, aber in unvergleichlich kleinerem Maßstabe in Angriff genommen. Der Rothschildsche Plan für Frankreich war ohne Frage der erste, der eine Konversion

im größten Stile durchführen wollte. Es war kein leichtes Unternehmen.

Bei der Konversion mußte man den Inhabern der 5 %igen Rente die Wahl lassen zwischen Rückzahlung des Kapitals in bar und Annahme neuer 3 %iger Rente. Wählten sie ersteres, so mußten die Emissionshäuser das erforderliche Kapital durch Verkauf von 3 % Rente beschaffen. Der französische Staat wollte durch die Konversion jährlich 1 % Zinsen ersparen. Zu dem Zwecke mußte, wenn die 5 % Rente zum Parikurse zurückgenommen wurde, die 3 % zu 75 % ausgegeben werden. Wollte man dies sichern, oder, was dasselbe war, die bisherigen Rentiers veranlassen, statt der Rückzahlung die neue 3 % Rente zu nehmen, so mußte der Kurs der alten 5 % Rente vor allem über Pari steigen; erst dann konnte auch für die Vermittler sich ein Nutzen ergeben. Nun bewegte sich aber der Rentenkurs nach Übernahme jener 23 Millionen zunächst noch zwischen 90 und 92 %, er mußte also 10 % steigen, ehe die Operation durchgeführt werden konnte. Und vor allen Dingen mußte Rothschild die 23 Millionen selbst auch noch unterbringen.

Ouvrard behauptete nun, Rothschild habe Villèle veranlaßt, ihm die Einzahlungen auf die Anleihe von 23 Millionen zu stunden, bis die erwartete Hausse eintreten würde. Diese habe er auf folgende Weise künstlich herbeigeführt: er habe sich zunächst von der Bank von England 70 Millionen Francs in Gold geliehen, und zwar gegen ein Depot von 3 % englischen Konsols, die er bei der erwähnten englischen Konversion übernommen, aber noch nicht untergebracht hatte; indem er sie vom Markte zurückzog, habe er den Anschein erwecken wollen, als seien sie bereits untergebracht, wodurch die Kursentwicklung der englischen Konsols erleichtert worden sei. Die Bank von England habe ihm die 70 Millionen zu 2 % geliehen, und Rothschild habe dieses Gold dann bei der Bank von Frankreich deponiert, um von ihr einen Teil der für seine Hausse-Kampagne nötigen Kapitalien zu erlangen. Außerdem habe ihm der Minister Villèle 120 Millionen

Schatzscheine (bons royaux) verkauft, um die laufenden Verbindlichkeiten der Staatskasse zu decken, und ferner, um Rothschild bei seinen Manövern zu helfen. Dieser habe die Schatzscheine mit $6^1/_3$ % Zinsen übernommen, während er sie seinerseits leicht zu 4 % hätte unterbringen können. Auch aus der Stundung der 23 Millionen hätte er einen großen, ungehörigen Zinsgewinn gezogen. Endlich habe ihm die Bank von England jenes Darlehen so besonders billig gewährt, um den Kurs der englischen Konsols zu heben und dagegen durch den unausbleiblichen Rückschlag gegen die forcierte Hausse der französischen Rente deren Kursentwicklung zu schädigen. Villèle aber sei durch Anteil am Gewinn von Rothschild bestochen worden.

Der Bericht von Vincent Nolte beginnt erst mit dem Anfange des Jahres 1824, um welche Zeit er in Paris mit Alexander Baring und dem großen Pariser Bankier Laffitte verkehrte; namentlich Baring sprach mit Nolte beim Frühstück oft über die Konversion. Er und Laffitte hatten sich nämlich mit Rothschild verbunden, um sie gemeinsam durchzuführen, und jedes der drei großen Häuser hatte eine Reihe kleinerer beteiligt, so daß die Kerntruppen der europäischen Kapitalmärkte bei dem gewaltigen Unternehmen interessiert waren. Die drei vereinigten Konsortien stellten, wie Nolte berichtet, eine Milliarde Francs bereit, um nötigenfalls so viel von der neuen 3 % Rente zu übernehmen. Zunächst aber wurde an den Hauptbörsen Europas für dieses Papier nach Kräften Stimmung gemacht, und tatsächlich zeigten sich dafür Käufer zu 81—83 %, also bedeutend über dem Kurse von 75 %, welcher dem Paristande der 5 % Rente entsprochen hätte. Letztere war auch bereits bis 107, ja bis 110 % gestiegen, wozu die vorhergegangenen Operationen Rothschilds freilich viel beigetragen hatten. Zu diesen hohen Kursen begannen nun die vereinigten Konsortien 5 % Rente zu verkaufen. Rothschild aber verkaufte, wie Nolte berichtet, insgeheim, d. h. ohne seinen Mitbeteiligten davon etwas zu sagen, weitere größere Posten 5 % und 3 % Rente zu hohen Kursen, was für die noch gar nicht

existierende 3 % Rente eine geheime Baisse-Spekulation bedeutete. Freilich hatte er aber wohl noch einen Teil der von ihm 1823 übernommenen 23 Millionen 5 % Rente zu verwerten.

Das Projekt der Konversion wurde Anfang April 1824 den Kammern vorgelegt und nach langen Kämpfen mit den Vertretern der in ihren Einkünften schwer bedrohten Rentiers am 5. Mai von der Deputiertenkammer angenommen, dagegen in der Pairskammer, wider alles Erwarten, unter dem Einfluß des Vicomte de Chateaubriand, eines Kollegen und persönlichen Gegners von Villèle, verworfen. Darauf fiel der Rentenkurs in einem einzigen Tage von 106 bis 98 %, um dann freilich, auf die Nachricht von der Entlassung Chateaubriands, ebenso rasch wieder bis 104 % zu steigen; aber es erfolgte ein abermaliger Sturz auf 98 %, und so blieb der Kurs lange Zeit stehen. Einstweilen mußte das ganze Geschäft liquidiert werden. Das bedeutete große Verluste für alle Beteiligten, außer für Rothschild, von dem man wenigstens behauptete, er habe sich durch seine geheimen Verkäufe gedeckt. Jedenfalls war es mit der Verbindung zwischen Rothschild und Baring vorbei. Das Haus Hope & Co. hatte sich, wie Nolte wohl von Baring oder Labouchère erfahren haben wird, wegen unüberwindlicher Abneigung des letzteren gegen alle Geschäftsverbindungen mit Rothschild, überhaupt nicht beteiligt, ebenso — auf Anraten von Labouchère — das große Pariser Bankhaus Hottinguer & Co.; beide Firmen blieben daher von Verlusten verschont. Ouvrard hatte stark à la baisse spekuliert, namentlich durch Vermittlung von Ricardo in London, und gewann große Summen. Er hatte stets behauptet, der Rentenkurs sei übertrieben hoch und erwartete überhaupt seit geraumer Zeit eine schwere allgemeine Krisis, welche auch das Haus Rothschild vernichten müsse:

„Sie haben gesehen“ — so schrieb er einem Konkurrenten Rothschilds, um ihn zur Bildung eines Baisse-Konsortiums anzustacheln — „Sie haben gesehen, wie die Rothschilds, einfache Geldwechsler, sich ein großes Vermögen erworben haben. Aber da der Zufall mehr gethan hat für diese Bankiers der Fürsten Europas, als ihre eigene Geschicklichkeit, so werden sie bei ihrer bisherigen Haltung beharren. Sie müssen den

Rentenkurs aufrecht zu erhalten suchen. Hier liegt also eine seltene Gelegenheit vor, à la baisse zu spekuliren, ohne dass man, wie meist sonst, bei den Haussiers Gefahr läuft, dass sie ihre Verpflichtungen nicht erfüllen, wenn die Baisse eintritt."

Aber die Stagnation des Rentenkurses nach dem Fehlschlagen des ersten Konversionsplanes hatte ein Ende, und die Hausse begann von neuem. Ouvrard ließ sich dadurch nicht irre machen: er spekulierte weiter à la baisse. Sein Londoner Geschäftsfreund Ricardo sagte ihm einmal bei einem Besuche in Paris, ob er denn mehr wisse als alle Welt; wenn er recht behielte, würden viele Leute ruiniert werden. Ouvrard antwortete, er werde sicher recht behalten, man sei in Paris ebenso blind wie in London gegen die bevorstehende Krisis.

Im Jahre 1825 machte Villèle einen neuen Versuch zur Konversion der Rente. Dieses Mal wurde der Plan von beiden Kammern angenommen. Während noch darüber verhandelt wurde, im Februar oder März, überreichte Rothschild dem Finanzminister ein Verzeichnis von 7 Millionen 5 % Rente, die er bereits in dreiprozentige konvertiert hatte. Ouvrard behauptete, davon hätte die eine Hälfte den Geschäftsfreunden Rothschilds gehört, die andere aus à la baisse verkauften Renten bestanden, und Rothschild hätte an dieser Spekulation später, als der Rentenkurs fiel, mehrere Millionen verdient. So viel ist gewiß: die Konversion hatte nicht den erwarteten Erfolg; nicht einmal 30 Millionen gelang es zu konvertieren, und im August 1825 begann die große Krisis schon ihren Schatten vorauszuwerfen. Kurz, Rothschilds Dienste versagten. Aber sein Ansehen bei der französischen Finanzverwaltung blieb unerschüttert.

Noch einige Worte über Ouvrards weitere Schicksale: Kurz vor der Juli-Revolution gelang es ihm, im Kampfe gegen Rothschild einen großen Börsenerfolg davonzutragen dadurch, daß er von den Ordonnanzen Polignacs viel früher Kenntnis erhielt. Er verdiente infolgedessen an Baisse-Spekulationen mehrere Millionen, während Rothschild eine von ihm grade übernommene große

französische Anleihe nicht unterbringen konnte. Trotzdem endigte Ouvrard in dürftigen Verhältnissen, Rothschild dagegen wußte sich in Frankreich als unentbehrlicher finanzieller Nothelfer aller Regierungen zu behaupten, die einander in den folgenden Jahrzehnten ablösten.

Fürst Metternich hat die Wurzeln dieser Machtstellung 1845 in einem vertraulichen Briefe an den Pariser Gesandten Grafen Apponyi folgendermaßen gekennzeichnet:

„Das Haus Rothschild spielt in Frankreich eine viel größere Rolle als irgend eine fremde Regierung, vielleicht mit Ausnahme der englischen. Das hat seine natürlichen Ursachen, die ich freilich nicht als gut und noch weniger als moralisch befriedigend betrachten kann: das Geld ist in Frankreich das große Triebmittel. Ganz offen rechnet man mit der Korruption, diesem praktisch wahrhaft bedeutsamsten Elemente des modernen Repräsentativsystems."

Erbauliche Worte im Munde eines Metternich! Aber der Schluß ist noch viel schöner; Metternich fügt nämlich hinzu: „Der Handel mit diesem Artikel (dem Gelde) findet bei uns keine Freunde!" [1]. Daß das Pariser Haus Rothschild grade damals eine höchst bedenkliche Herrschaft auch über Regierung, Parlament Presse Frankreichs ausübte, ist freilich zweifellos.

Doch kehren wir zurück zu der Zeit vor 1825. Interessant wäre es noch, die Begründung der großen „Alliance Marine Assurance Company" durch Nathan Rothschild in Verbindung mit Alexander Baring, John Irving u. a. zu schildern. Doch kann ich hier nur ganz kurz darauf eingehen. Das Seeversicherungsgeschäft lag damals noch so gut wie ausschließlich in den Händen von Einzelassekuradeuren, die jedoch in der großen Korporation, welche als „Lloyds" weltbekannt ist, vereinigt waren. Der Betrieb solcher Geschäfte durch Aktiengesellschaften war verboten;

1) Vergl. dazu sogar das sicherlich vorsichtig herausgegebene Werk „Aus Metternichs nachgelassenen Papieren", z. B. die Tagebuchaufzeichnungen der Fürstin aus den Jahren 1841 und 1846, wo allerdings nur Aufmerksamkeiten der Rothschilds für die Familie Metternich erwähnt werden: kostbare Bonbonnièren, prächtige Weihnachtsgeschenke für die Kinder, amerikanische Hirsche u. dergl.

nur zwei Gesellschaften waren zugelassen, die aber nicht viel zu bedeuten hatten. Rothschild wollte nun 1824 eine große Seeversicherungsgesellschaft begründen, wie es heißt, um einem Vetter, dem tüchtigen Mathematiker Gompertz, die Stellung als deren Direktor zu verschaffen. Bei Martin (History of Lloyds, S. 292 ff.) kann man nachlesen, wie rasch er dabei zu Werke ging. Die Regierung erklärte sich bereit, jenes Verbot aufzuheben; das Unterhaus wurde, gegen den Widerstand von „Lloyds“, durch den uns schon bekannten Antisklavereiapostel Buxton gewonnen; im Oberhause machte der Lordkanzler Opposition und versetzte dabei den „Geldleuten“ einen scharfen Seitenhieb, worauf aber der Kabinettchef, Lord Liverpool, seinem Kollegen persönlich entgegentrat und der Alliance Company zum Siege verhalf. Die Lage hatte einige Ähnlichkeit mit derjenigen bei der ersten Parlamentsberatung über die französische Rentenkonversion, nur daß in Frankreich die Gegner Rothschilds unter Führung eines Ministers zunächst siegten, während sie in England gleich unterlagen. Man hat den Eindruck, daß in England Rothschilds Machtstellung schon 1824 unanfechtbar geworden war.

Nathan Rothschild war der Erste gewesen, der in London fremde Staatsanleihen eingeführt hatte. Aber von den meisten exotischen Anleihen und Gründungen dieser Jahre hielt er sich wohlweislich fern; nur eine brasilianische Anleihe brachte er 1825 heraus. Als im Dezember 1825 die Krisis ausbrach, als Banken und andere Geschäftshäuser scharenweise fielen, blieb Rothschild unerschüttert und konnte sogar der Bank von England durch Rückzahlung von 300 000 £ in Gold zu Hülfe kommen. Weiter ist aus dieser Zeit über sein Verhalten bisher nichts ans Tageslicht gelangt.

Dagegen wurde ein früherer Geschäftsfreund der Rothschilds durch die Krisis zugrunde gerichtet: David Parish war seit einigen Jahren als Teilhaber in das alte Wiener Bankhaus Fries & Co. eingetreten, das sich namentlich unter Maria Theresia große Verdienste um das wirtschaftliche Leben der österreichischen Monarchie

erworben hatte, später aber zurückgegangen war [1]). David Parish wollte es zu neuem Leben erwecken, wurde aber mit ihm zusammen in den Abgrund gerissen. Bereits seit längerer Zeit war sein Kredit wesentlich geschwächt gewesen, als endlich im Frühjahre 1826 die Katastrophe ausbrach.

Gegen Ende März mußte sich Gentz zu seinem höchsten Ärger „wegen einer höchst ungereimten veralteten Forderung" mit Parish auseinandersetzen oder vielmehr mit einem Dritten, dem Parish diese „tolle Forderung" zediert hatte. Nicht besser ging es dem Fürsten Metternich, an den Parish eine alte Forderung von 100000 Gulden nebst rückständigen Zinsen, im ganzen etwa 150000 Gulden hatte. Metternich behauptete zwar, die Forderung sei ihm schon 1818 erlassen worden, was aber Parish bestritt. (Vielleicht handelte es sich um die rückgängig gemachte Beteiligung Metternichs an der gescheiterten französischen Rentenemission vom Jahre 1818?) Der Fürst mußte schließlich 100000 Gulden bezahlen, während Parish auf die rückständigen Zinsen einstweilen verzichtete. Das war Mitte April. In den folgenden Wochen versuchte der unglückliche Mann vergebens, den Sturz seines Hauses zu verhüten, bis sein Geist zuletzt, nach eigenem Geständnisse, völliger Zerrüttung anheimfiel. Am 27. April wurde sein Körper in der Donau gefunden. Zuvor aber hatte er an seinen Freund, den Bankier Baron Geymüller, an seinen Bruder John, an den Fürsten Metternich, sowie an Baron Salomon Rothschild Briefe gerichtet, aus denen ich hier Einiges mitteile.

Der Brief an Baron Geymüller beginnt mit den Worten:

„Es ist mir ebenso unmöglich gewesen, mein Haus zu retten, als dessen Schande zu überleben." Parish bittet, die Tat, die er begehe, der Verwirrung seines Gemüts zuzuschreiben, „welches dem Druck der Umstände nicht länger zu widerstehen im Stande war und durch erlittenen Betrug und Undank gänzlich zerrissen ist."

Der Brief an den Bruder ist mit tiefer Empfindung geschrieben und voll Schmerz über den Makel, den er dem an-

[1]) Vergl. August Graf v. Fries, Die Grafen von Fries. Eine genealogische Studie. 2. Auflage 1903.

gesehenen Namen der Familie anheften mußte. Ganz anders die Briefe an Metternich und Rothschild. Der erstere beginnt folgendermaßen:

„Ehe ich die Welt verlasse, muß ich noch etliche Worte an Sie, mein Fürst, richten, und Ihnen sagen, dass ich ohne Groll, aber mit der Ueberzeugung ins Grab gehe, dass Sie sehr Unrecht an mir gehandelt und mich der Cupidität einer Familie aufgeopfert haben, die es besser als ich verstanden hat, Sie in ihr Interesse zu ziehen. Es ist unnöthig, in die Geschichte des Anfangs und Fortgangs unserer Bekanntschaft mit den Rothschilds einzugehen. Dass diese Leute mit allem ihrem Reichtum herzlose, nur für ihren Geldkasten Sinn habende Menschen sind, ist der Welt hinlänglich bekannt, und wie undankbar sie unter Ihrer speciellen Protection gehandelt haben, wird nach meinem Tode ebenso wenig ein Geheimniss bleiben."

Parish kündigt dann dem Fürsten an, daß er den Baron Geymüller beauftragt habe, den Rest jener Forderung von Metternich zu Gunsten der Gläubiger des Hauses Fries zu beanspruchen und diese Sache „mit der gehörigen Diskretion unter vier Augen zu beendigen". Der Brief schließt:

„Leben Sie wohl, mein Fürst, sollten Sie manchmal eines Unglücklichen gedenken, der Ihnen aufrichtig ergeben war, so hoffe ich, dass Ihnen diese Erinnerung keine Gewissensbisse verursachen wird."

Endlich der Brief an Baron Rothschild:

„Ich verlasse die Welt, weil ich auf der einen Seite aufs Schändlichste betrogen, auf der anderen durch schwärzesten Undank für sehr ansehnliche Dienste belohnt worden bin. Wenn Sie ein Gewissen haben, wird es Ihnen schon zurufen, dass Sie und Ihre Brüder den letzten Vorwurf reichlich an mir verdienen, und dass Ihr kürzlich an den Tag gelegtes herzloses Benehmen den Sturz eines der besten Freunde Ihres Hauses verursacht hat. — Als ich Ihr Haus 1817 gegen den Wunsch meiner ältesten und intimsten Freunde[1]) in die französischen und österreichischen Finanzgeschäfte hinein zog und mich später wegen dieser letzten mit Ihnen verband, wurde es mir von verschiedenen Seiten prophezeit, dass Sie nichts unversucht lassen würden, mich so viel als möglich aus diesen Geschäften zu verdrängen. Mit welchem Erfolg Sie diese Wege benutzt haben, wie es Ihnen gelungen ist, unter der Protection des Fürsten Metternich so manche Geschäfte, an welchen mir ein bedeutender Antheil von Gott und Rechtswegen gebührte, für sich allein zu erlangen, ist mir hinlänglich be-

1) Vermutlich Labouchère von der Firma Hope & Co.

kannt und wird der Welt nach meinem Tode ebenso wenig ein Geheimniss bleiben. — Obschon das Haus (Fries & Co.) in einem sehr zerrütteten Zustande ist, so würde es mir gelungen sein, mit Hülfe meiner Familie alle Verbindlichkeiten zu erfüllen, wenn Sie es hätten über sich gewinnen können, einen Theil der Summen zu erstatten, welche nie in Ihren Besitz gekommen wären, wenn ich in unserer Verbindung unsere Rechte geltend gemacht und das mir gebührende Interesse in allen Unternehmungen mit der österreichischen und neapolitanischen Regierung begehrt hätte. Sie haben es aber bequemer und vortheilhafter gefunden, sich mit dem Fürsten wegen der alten Rentenoperation ins Einverständniss zu setzen und ihn dadurch ganz auf Ihre Seite zu ziehen. Von dem Augenblick, wo ich dieses neue Bündniss gegen mich geschlossen fand, war es unmöglich, das Haus zu retten, und mein Entschluss gefasst, die Schande, welche ich erleiden soll, nicht zu überleben. Jetzt muss ich schliessen. Ich will Ihretwegen hoffen, dass sie sich nur selten eines Freundes erinnern werden, dessen Andenken Ihnen schmerzliche Gefühle verursachen muss."

So endete David Parish. Aus dem Tagebuch von Gentz erfahren wir nur, daß die Katastrophe Gegenstand langer Gespräche zwischen Metternich, Rothschild, Gentz und anderen war, und daß Rothschild ihre Ursachen Gentz ausführlich erläuterte.

Wenige Wochen vorher hatte Gentz „Biographische Nachrichten über das Haus Rothschild" ausgearbeitet und für diese Arbeit, die er selbst als „wohlgelungen" bezeichnete, von Salomon Rothschild den üblichen „Dank" geerntet. Es ist nicht die einzige derartige Veröffentlichung, die unter Rothschildschem Einflusse entstanden ist. Sie wurde auszugsweise in das Brockhaussche Konversations-Lexikon aufgenommen und ist jetzt vollständig in den von G. Schlesier herausgegebenen „Schriften von Friedrich von Gentz" zu finden. Die Arbeit ist nicht ohne Wert, einesteils weil sie einige der wichtigsten Geschäftsgrundsätze der Rothschilds richtig darstellt, sodann aber auch als ein Beitrag zur Charakteristik des Verfassers und seines Verhältnisses zu den Rothschilds; versteigt er sich doch zu der Hyperbel, man könne in Wahrheit sagen, daß sie den Neid selbst entwaffneten und dem Übelwollen die Zunge lähmten! Solche Übertreibungen haben den Rothschilds in der öffentlichen Meinung vielleicht mehr geschadet, als ihr Reichtum und als die Vermutungen des

sachunkundigen großen Publikums über die Art, wie er entstanden ist.

VII.

Die Bedeutung des Hauses Rothschild wurzelt noch weit ausschließlicher als diejenige der Fugger in der Entwicklung des öffentlichen Kredits. Will man jene würdigen, so muß man zunächst diese verfolgen, und zwar muß das hier in Kürze geschehen für die zwei Jahrhunderte, welche zwischen dem „Zeitalter der Fugger", d. h. der finanziellen General-Unternehmer, und dem Zeitraume liegen, in dem das Haus Rothschild auftrat.

Wie früher, so war auch noch im 17. und 18. Jahrhundert weitaus das wichtigste derjenigen Bedürfnisse, die zur Ausübung des Staatskredits zwangen, der Krieg. Darunter hat man aber nicht allein die eigentliche Kriegführung zu verstehen, sondern auch die Heilung der durch den Krieg geschlagenen Wunden und ebenso die Ausrüstung und Unterhaltung von Kriegsheeren und Kriegsflotten in Friedenszeiten. Die durch alle diese Aufgaben entstehenden Kosten konnten früher noch bei weitem nicht in dem Maße wie jetzt aus den ordentlichen Staatseinnahmen bestritten werden, sondern bedurften in größtem Umfange der Bereitstellung außergewöhnlicher Mittel, namentlich der Anleihen, in zweiter Linie der Subsidien.

Es war die Zeit, in der die Kriegführung eigentlich erst „verstaatlicht" wurde, die Zeit der Verdrängung gewerbsmäßiger Kriegsunternehmer vom Schlage Wallensteins durch die stehenden Heere, der von den Fürsten für den Seekrieg requirierten und notdürftig ausgerüsteten Handelsschiffe durch besondere Kriegsflotten. Das Frankreich Ludwigs XIV. war der erste große „Militärstaat"; der zweite war das Preußen Friedrich Wilhelms I. und des großen Friedrich. Die erste eigentliche Seemacht war die Republik der vereinigten Niederlande, der aber England auf dem Fuße folgte.

Was die Deckung der hierdurch entstehenden gewaltigen Kapitalbedürfnisse betrifft, so lassen sich drei finanzwirtschaftliche

Haupttypen unterscheiden, nämlich erstens diejenigen Staaten, welche mit geringen Anleihen zu wirtschaften suchten, sodann diejenigen, welche den Kredit stark in Anspruch nahmen, ohne daß ihre Einnahmewirtschaft hierfür ausreichend entwickelt war, endlich die Staaten mit ausgebildeter moderner Finanzwirtschaft und mit entsprechendem Staatskredite, die führenden Staaten dieser Entwicklung.

Ehe ich aber diese Typen kurz schildere, muß ich zunächst nochmals auf eine schon früher erwähnte wichtige Eigentümlichkeit des Finanzbedarfes für Kriegszwecke aufmerksam machen. Dieses Bedürfnis war zwar stets ein sehr dringliches, dessen Befriedigung keinen Aufschub duldete; doch es war nur zum Teil ein dauerndes, zum andern Teile ein vorübergehendes Bedürfnis, darin bestehend, daß die Staatseinnahmen zwar an sich ausreichten, um den Bedarf zu decken, daß sie aber nicht am Orte und nicht zur Zeit des Bedarfes verfügbar waren — ein Verhältnis, das früher, bei den schlechteren Verkehrsverhältnissen und der mangelhaften Organisation der meisten staatlichen Finanzwirtschaften, eine noch weit größere Rolle spielte als gegenwärtig. Deshalb waren für die Deckung des Kriegsbedarfes vorübergehende „schwebende“ Schulden verhältnismäßig sehr wichtig, während die eigentlichen „fundierten“ Staatsschulden erst allmählich in diesem Zeitraume sich entwickelten.

Beginnen wir mit Frankreich. In der Geschichte des europäischen Heerwesens bildet das Jahr 1630 einen wichtigen Wendepunkt. Damals gelang es Richelieu, durch Vermittlung des aus einer oberdeutschen Kaufmannsfamilie stammenden Finanziers Herwart, die Truppen des jäh verstorbenen großen Condottiere Bernhard von Weimar zum Übertritt in französische Dienste zu bestimmen. Hierdurch entstand das erste „Stehende Heer“ von großem Umfange. Zwar versuchte Turenne, der Führer dieses Heeres, in der Zeit der „Fronde“ (1649) noch einmal, in Wallensteins Art den Condottiere zu spielen; denn als damals im Staatsschatze kein Geld vorhanden war, um die Truppen zu bezahlen,

ging Turenne zu den „Frondeurs" über und marschierte auf Paris. Doch abermals trat Herwart als Nothelfer dazwischen: er gewann die Truppen durch Zahlung des rückständigen Soldes aufs neue für die Krone, so daß Turenne von ihnen verlassen wurde. Voltaire hat von diesem Vorgange gesagt, er lehre, daß nur der Herr sei, welcher Geld hat. Das ist gewiß wahr; aber so weit ich sehen kann, war es das letzte Mal, daß ein Geldmann so persönlich und unmittelbar in den Gang der Geschichte eingriff, wie es für das „Zeitalter der Fugger" charakteristisch ist.

Turenne wurde dann ein getreuer Diener seines Herrn, und es begann die Zeit des Kriegsministers Louvois, der die Armee vollkommen aus den Händen der „Kriegsspekulanten" in die des Königs brachte, die Zeit Colberts, der mit den Staatsfinanzen ebenso verfuhr, wobei Herwart als eines der ersten Opfer fiel. Das „Zeitalter der Fugger" war zu Ende.

Colbert wollte den Finanzbedarf, der durch das stehende Heer und durch den Luxus des Hofes gewaltig anwuchs, mittelst Steigerung der ordentlichen Staatseinkünfte, namentlich der Zölle, decken, welche letztere zugleich als Schutzzölle der Hebung des Volkswohlstandes dienen sollten. Er wollte so die Finanzen von der Übermacht der großen Finanziers befreien. Beides gelang ihm freilich nur unvollkommen: das Wirtschaften ohne Anleihen erwies sich bei einem Ludwig XIV. als Chimäre, und vollends nach Colberts Tode geriet die französische Finanzwirtschaft wieder in heillose Unordnung. Sie krankte unausgesetzt an Riesenmassen „schwebender Schulden", welche Wucherzinsen kosteten und wegen der Notwendigkeit häufiger Verlängerung auch sonst besonders drückend waren, und die fundierte Schuld war ebenfalls viel zu groß im Verhältnis zu den Einnahmen. Deshalb mußte die Bedeutung der Finanziers wieder anwachsen; sie war — man braucht nur den Namen „Law" auszusprechen — in Frankreich größer als in irgend einem anderen Staate des 18. Jahrhunderts. Aber eine Machtfülle wie in der Zeit vor Colbert haben

die großen Kreditvermittler selbst in Frankreich nur ganz ausnahmsweise wieder erlangt.

Die französische Finanzwirtschaft hat in ihren guten wie in ihren schlimmen Zeiten auf die anderen Staaten des europäischen Festlandes, mit Ausnahme der Niederlande, viel Einfluß ausgeübt. Erst König Friedrich Wilhelm I. von Preußen hat sich von ihm völlig emanzipiert, und Preußen hat seitdem im ganzen 18. Jahrhundert ein bedeutendes stehendes Heer selbst im Kriege ohne erhebliche Anleihen unterhalten. Da unter den Hülfsmitteln, welche dies ermöglichten, die Subsidien der Seemächte eine ansehnliche Rolle spielten, so müssen wir zunächst uns den Finanzwirtschaften der letzteren zuwenden.

Die Seemächte England und Holland waren die ersten Staaten mit modernen Staatshaushalten, insbesondere mit ausgebildetem Steuersystem und einem hochentwickelten Staatskredite. Beide Staaten erlangten kraft ihrer korporativen Verfassung eine Macht über die wirtschaftlichen Leistungen ihrer Angehörigen, wie sie die absolutesten Monarchen nicht besaßen, deren Untertanen überdies sich bei weitem nicht der gleichen Wohlhabenheit erfreuten wie die Bürger der beiden Seestaaten. Da ferner deren Finanzverwaltungen an Einsicht und Ehrlichkeit allen anderen voraneilten, so konnten sie zu dem modernen Systeme der fundierten Staatsschulden übergehen, ohne ihren Kredit zu überspannen. Sie benutzten dies hauptsächlich zur Entwicklung ihrer Seemacht, während sie zu Lande das gleiche Resultat zu erreichen suchten durch Anwerbung ausländischer Truppen und durch Zahlung von Subsidien an solche Fürsten, welche stehende Heere unterhielten, ohne doch hierfür ausreichende Geldmittel zu besitzen. Sowohl jene Truppen wie diese Fürsten waren meist Deutsche.

Die ganze Erscheinung, die so viel Schmerzliches für das deutsche Nationalgefühl enthält, wurde am letzten Ende durch das Nichtvorhandensein einer starken einheitlichen Staatsgewalt verursacht, welche die überströmende deutsche Wehrkraft im Dienste der eigenen Nation entsprechend hätte verwenden können.

Deshalb war Deutschland schon in der Blütezeit der Condottieri für deren Werbetrommel das wichtigste Land gewesen, und bereits Kaiser Max war als Söldnerführer in englische Dienste getreten. Für die kleinen deutschen Fürsten war dies schon im 16. Jahrhundert eine liebe Gewohnheit, so daß ein venetianischer Gesandter 1564 das schreckliche Wort aussprechen konnte: „Die Deutschen sind alle Söldner, Fürsten wie Privatpersonen; für Geld dienen sie nicht nur gegen die eigene Nation; nein, selbst der Bruder dient gegen den Bruder." Und um 1720 äußerte der berühmte Hallenser Jurist Gundling in seiner Vorlesung über den jetzigen Zustand Europas: „Es ist beinahe kein deutscher Fürst, der nicht Kriegsvölker an andere überlassen hat. Selbst das Haus Brandenburg hat es fast allezeit so gemacht."

Mit der Zunahme des politischen Ehrgefühls wurde es zwar immer seltener, daß deutsche Fürsten sich selbst samt ihren Truppen an ein fremdes Land vermieteten; aber daß sie gegen bare Bezahlung „Hülfstruppen" entsandten, dieser „Soldatenhandel" bestand bis gegen Ende des 18. Jahrhunderts, und die Annahme von Subsidien hörte sogar erst 1815 auf.

Natürlich dürfen diese verschiedenen Arten der Waffenhülfe gegen Geld vom Standpunkte der politischen Moral aus nicht gleich beurteilt werden. Es war etwas ganz anderes, ob deutsches Blut zur Wahrung fremder Interessen verkauft wurde, oder ob gemeinsame deutsch-holländische oder deutsch-englische Interessen Anlaß gaben zu Bündnissen, bei denen die Seemächte außer ihren Kriegsflotten noch bares Geld, die deutschen Fürsten dagegen Truppen hergaben. Aber in finanzwirtschaftlicher Hinsicht war beiden Verhältnissen die Tatsache gemeinsam, daß deutsche Truppen mit ausländischem Gelde bezahlt wurden. Bei den Seemächten wurde jener politische Unterschied nicht immer hinreichend beachtet. So mußte z. B. der englische Minister Granville im Koalitionskriege von 1793, gegenüber parlamentarischen Angriffen auf den Haager Subsidienvertrag mit Preußen, darauf aufmerksam machen, daß England über die preußischen Truppen nicht die gleiche

Verfügungsgewalt besitze wie über die „gemieteten" Hessen und andere „Hülfstruppen"; dafür kosteten letztere aber auch mehr als die Preußen. Die Koalition ging sehr bald in die Brüche, weil Preußen die englischen Subsidien hauptsächlich im eigenen Interesse verwendete.

Keine größeren Gegensätze lassen sich denken als die Finanzwirtschaften der Seemächte und diejenige Preußens im 18. Jahrhundert. Das Jahreserfordernis dei fundierten niederländischen Staatsschuld belief sich im Jahre 1799 auf 30 Millionen Gulden, dasjenige der fundierten englischen Staatsschuld schon 1793 noch viermal höher, nämlich auf $9^1/_4$ Millionen Pfd. Sterl. In beiden Ländern gewöhnte man sich immer mehr daran, die Staatsschuld nicht ausschließlich vom finanzwirtschaftlichen Standpunkte, d. h. als ein möglichst zu vermeidendes Übel, zu betrachten, begann vielmehr ihre volkswirtschaftliche Notwendigkeit und Bedeutung zu begreifen. Freilich führte dies alsbald zu einer „Vergötterung" des öffentlichen Kredits, wie sie zuerst der Schotte John Law und nach ihm namentlich der portugiesische Jude Pinto in Amsterdam betrieben hatten, beide die spätere Entwicklung genial vorausahnend, aber in der grundsätzlichen Beurteilung des Kredits diesen überschätzend, indem sie ihn für an sich produktiv erklärten, während er es doch nur so weit ist, als es ihm gelingt, die Kapitalien dorthin zu schaffen, wo sie möglichst produktiv verwendet werden. Gegen solche Übertreibungen wandte sich Adam Smith mit Fug und Recht; doch berücksichtigte er seinerseits nicht genügend den entscheidenden Umstand, daß die Zwecke, für welche der englische Staat seine bereits stark anschwellende Schuld aufnahm, produktiv im höchsten Sinne des Wortes waren. Wie seine ganze Volkswirtschaftslehre, so hat auch seine Auffassung der Staatsschulden ein zu privatwirtschaftliches Gepräge.

Das Gleiche gilt nun in noch weit höherem Maße von derjenigen Anschauung, welche die preußische Finanzpolitik seit Friedrich Wilhelm I. beherrschte. Es war die Auffassung des

guten, sparsamen pater familias. Sie war zwar eine durchaus notwendige Reaktion gegen das liederliche Wirtschaften nach französischem Muster. Aber andererseits verkannte sie noch die Eigenart der staatlichen Finanzwirtschaft, die sich doch schon daraus ergibt, daß das Dasein des Staates nicht in zeitlich enge Grenzen gebannt ist, wie das des Einzelmenschen, weshalb er sich an Aufgaben wagen kann und soll, deren Ergebnisse erst späteren Generationen zugute kommen, und deren Kosten daher durch den Kredit auf lange Zeit verteilt werden können. Freilich war Preußen damals eben doch noch nicht ein „Staat" im modernen Sinne geworden, beruhte vielmehr noch größtenteils auf der Person seines Fürsten. Aber das konnte nicht dauern. Wenn noch im Jahre 1793 Friedrich Wilhelm II. dem englischen Gesandten sagte, die Natur der preußischen Monarchie sei so beschaffen, daß sie keine Staatsschuld vertragen könne, so enthielt dieser Ausspruch damals bereits eine ungewollte Verurteilung der herkömmlichen preußischen Finanzwirtschaft. Nur wenige Monate später sah Preußen sich gezwungen, im Auslande eine Anleihe aufzunehmen. Doch durfte man auf diesem Wege nur ganz langsam vorwärts gehen, weil das Steuersystem selbst für Anleihen von mäßiger Höhe noch viel zu schwach entwickelt war. Mit dem ganzen altpreußischen Staatswesen mußte auch das Finanzsystem in der Katastrophe von 1806 zusammenbrechen.

Wenn wir somit von Preußen hier absehen müssen, so vollzog sich die Entwicklung der Staatsschulden während des 18. Jahrhunderts im übrigen derart, daß die weltgeschichtlichen Kämpfe dieses Jahrhunderts etappenartig ein Anschwellen der Staatsschulden veranlaßten. So wirkte der Siebenjährige Krieg, so der immer wieder ausbrechende Kampf zwischen England und Frankreich um die überseeischen Gebiete, so der Unabhängigkeitskampf der englischen Kolonien in Nordamerika. Doch unvergleichlich größere Kapitalien als alle diese Kriege zusammen erforderte die Kriegsperiode, die 1793 begann und 1815 endigte. Nur ein einziger Staat erwies sich den ungeheuren Anforderungen dieser

Zeit finanziell gewachsen: Großbritannien. Seine Staatsschuld nahm um mehr als 600 Millionen Pfd. Sterl. zu, und es entstand auf solche Weise die größte Schuld, welche bis dahin ein Staat auf sich genommen hatte. Davon waren 50 - 60 Millionen durch Subsidien an Festlandsstaaten erwachsen. Die Finanzwirtschaften der letzteren dagegen wurden durch die Kriegszeit völlig zerrüttet und mußten nach den Friedensschlüssen auf ganz neuen Grundlagen wieder aufgebaut werden.

Was endlich den großen Gegner aller dieser Staaten, was Napoleon anlangt, so erfahren wir über seine Auffassung vom öffentlichen Kredite alles Nötige durch Ouvrard, der ihn von dieser Seite besser kannte als irgend ein anderer Zeitgenosse.

„Napoleon — so sagt Ouvrard — kannte im Grunde keine anderen Einnahmequellen als die Fiskalität und die Eroberung. Der Kredit war für ihn eine Abstraktion; er erblickte darin nichts als Ideologie, leere Hirngespinste der Nationalökonomen. Von diesem Standpunkte aus wurde er nicht müde, im „Moniteur" den Bankerott Englands vorher zu sagen, den seine Unkenntnis der eigentlichen Quellen des öffentlichen Kredits ihm stets als nahe bevorstehend erscheinen ließ. Die üblen Erfahrungen, die er in seiner näheren Umgebung früher gemacht hatte, ließen ihm die Menschheit in einem ungünstigen Lichte erscheinen. Aus jener Periode seines Lebens hatte er sich ein System des Misstrauens erhalten, welches ihn veranlasste, bei jedem Finanzplane, den man ihm unterbreitete, sich die Frage vorzulegen: wie viel wird er bei dieser Operation stehlen? Deshalb glaubte er sich immer berechtigt, alle Lieferanten und Finanzleute nach Art orientalischer Despoten zu behandeln."

Das war der Zustand des öffentlichen Kredits während der langen Kriegszeit. Er bot den Rothschilds noch wenig Gelegenheit, sich im größten Stile zu betätigen, wofür sie auch noch gar nicht reif waren. Aber Mayer Amschel und seine Söhne bereiteten sich in dieser Zeit auf den späteren Beruf ihres Hauses vor und sammelten ohne Frage auch schon ein ansehnliches Vermögen, zunächst durch die Geschäfte mit dem Kurfürsten von Hessen, dann namentlich durch die viel schwierigere Übermittlung der englischen Subsidien nach dem Festlande. Hierbei handelte es sich um ein Problem des internationalen Zahlungsverkehrs,

welcher infolge der früher geschilderten Zeitverhältnisse aufs äußerste behindert war. Den Rothschilds gelang es, diese Hindernisse durch ihre vielseitige Geschicklichkeit zu überwinden. Aber ihre große Zeit brach erst nach den Friedensschlüssen an, als die Staaten des europäischen Festlandes in der Entwicklung des öffentlichen Kredits dem Beispiele Englands folgen mußten.

Zu dem Zwecke mußten die Staaten ihre Finanzwirtschaften modernisieren, d. h. namentlich ihr Steuersystem ausbauen, ihre Finanzverwaltung ehrlich und rationell gestalten. Aber das genügte noch nicht. Sie bedurften bei ihren Anleihen auch dann noch berufsmäßiger Kreditvermittler, zwar keiner „Fugger“ mehr, die ihren eigenen Kredit den Fürsten zur Verfügung gestellt hatten, weil diese überhaupt noch kreditlos gewesen waren, wohl aber noch immer Kreditvermittler von größter Geschicklichkeit, welche es verstanden, die örtliche und zeitliche Konzentration des Kapitalverkehrs an den Börsen zu fördern und für die Kreditbedürfnisse der Staaten nutzbar zu machen. Die Rothschilds hatten sich schon bei den englischen Subsidien als Meister in der Behandlung der Börsen gezeigt; jetzt wendeten sie diese Meisterschaft auf die Unterbringung großer Staatsanleihen an. Ehe ich indes hierauf eingehen kann, muß ich zunächst die Entwicklung der Börsen bis zu diesem Zeitpunkte mit möglichster Kürze schildern.

VIII.

Die Börse ist das Zentralorgan des modernen wirtschaftlichen Lebens, sowohl der einzelnen Volkswirtschaften wie auch der Weltwirtschaft, d. h. der miteinander verkehrenden Volkswirtschaften. Sie ist ein Erzeugnis der dem Tauschverkehre von jeher innewohnenden Tendenz zur Marktbildung, zur örtlichen und zeitlichen Verkehrskonzentration. Aber diese Entwicklungstendenz führte erst spät zur Entstehung von Börsen.

Die Börse ist nämlich nicht ein Markt in beliebigen, sondern nur in sogenannten „vertretbaren“ Gütern, welche Eigenschaft

die Güter erst mit hoher Entwicklung des Tauschverkehrs dadurch erlangen, daß sich große Massen qualitativ gleichartiger Bedürfnisse bilden, und daß es der Technik des Großbetriebes gelingt, massenhaft Güter herzustellen, die in ihrer Qualität so gleichartig sind, daß jeder Mengenteil von ihnen durch einen gleich großen anderen Mengenteil vertreten werden kann. Daher braucht beim Geschäftsabschlusse die Qualität der einzelnen Mengenteile dieser vertretbaren Güter nicht geprüft zu werden, und es können an den Börsen auch solche Gütermengen konkurrieren, die weit vom Marktorte entfernt sind, ebenso auch solche, die überhaupt noch nicht existieren. Hierdurch ermöglichen die Börsen eine weit stärkere örtliche und zeitliche Verkehrskonzentration, sind weit größere Märkte als die älteren Marktarten.

Wir haben es hier nur zu tun mit einigen Arten vertretbarer Güter, nämlich mit internationalen Zahlungsmitteln (ausländischen Geldsorten und Wechseln), sowie mit Leihkapitalien für öffentliche Zwecke, insbesondere mit Staatsschuldverschreibungen.

Das Geld ist das vertretbarste aller Güter, sowohl als Zahlungsmittel wie als Geldkapital. Weil nämlich das Geld alle anderen Güter zu vertreten hat, muß auch seine eigene Qualität so gleichartig wie möglich sein. Trotzdem ist dies erst spät im jetzigen Maße erreicht worden, infolge der grenzenlosen Zersplitterung, der fiskalischen Ausbeutung und der mangelhaften Technik des Münzwesens früherer Zeiten.

Das Währungsgeld eines Landes kann natürlich, weil es selbst allgemeines Tauschmittel und Wertmaß ist, als solches im Inlande nicht Gegenstand eines Marktverkehrs werden. Wohl aber sind ausländische Geldsorten und Wechsel, welche im Vergleiche mit dem inländischen Gelde häufigen Wertschwankungen unterliegen, für den Marktverkehr geeignet und, so weit sie die Eigenschaft der Vertretbarkeit besitzen, auch für den Börsenverkehr. Da sie diese Eigenschaft von allen Gütern am frühesten erlangt haben, nahm bei ihnen — schon im Mittelalter — die

Entwicklung des Börsenverkehrs ihren Anfang. Weil ferner der Wechsel im großen Umfange dem kaufmännischen Kreditbedürfnisse dient, und weil dies früher bei den Wechseln in fremden Währungen regelmäßig der Fall war, entwickelte sich, im Anschlusse an den Börsenverkehr in solchen Wechseln, auch derjenige in Leihkapitalien für kaufmännische Zwecke. Doch blieb die Bedeutung dieses Verkehrs im Mittelalter beschränkt auf die Verkehrskonzentration innerhalb der einzelnen Handelsstädte, während für den Fernverkehr die Messe die eigentliche Marktart des Mittelalters war. Für die öffentlichen Kreditbedürfnisse erlangte der Börsenverkehr, abgesehen von einzelnen italienischen Republiken, überhaupt erst im 16. Jahrhundert Bedeutung.

Die Qualität von Leihkapitalien hängt, außer von der Qualität des Geldes, in dem sie verbrieft sind, hauptsächlich von ihrer Sicherheit ab, sodann auch von der Höhe ihres Zinsfußes, welche aber wiederum durch ihre Sicherheit mit bestimmt wird. Letztere ist das entscheidende Moment.

Solange nun die geldbedürftigen Fürsten noch lediglich mit einzelnen Geldverleihern zu tun hatten, in deren Händen ihre Obligationen verblieben, gab es nur zahlreiche Forderungen von ganz verschiedener Qualität. Letztere wurde hauptsächlich bestimmt durch die Güte der im Einzelfalle gewährten Realsicherheit. Ohne solche wurde einem Fürsten nur ausnahmsweise Kredit bewilligt. Als dagegen im Laufe des 16. Jahrhunderts an den großen Weltbörsen Antwerpen und Lyon sich ein regelmäßiger Verkehr in Leihkapitalien für öffentliche Zwecke entwickelte, verlor die Spezialsicherheit an Bedeutung, und das Schwergewicht fiel immer mehr auf die Beurteilung der allgemeinen Kreditwürdigkeit der verschiedenen Fürsten. Diese Beurteilung wurde jetzt, auf Grund des sich an den Börsen konzentrierenden Nachrichtenverkehrs, vorgenommen von der „Börsenmeinung“, welche die Einzelforderungen als gleichwertig behandelte, so daß ihre Qualität im Einzelfalle nicht mehr geprüft zu werden brauchte.

Der Zinsfuß dieser Leihkapitalien wurde nun ein relativ gleichmäßiger; er wurde „Marktzinsfuß", und es entstanden unter dem Einflusse der Börsenmeinung für solche Leihkapitalien Marktpreise, „Börsenkurse", welche zuerst durch Handelsbriefe, später durch besondere „Kurszettel", nach auswärts gemeldet wurden. An der Hand jener Handelsbriefe läßt sich genau verfolgen, wie zunächst durch die fürstlichen Finanzagenten eine günstige Stimmung — wir würden „Haussetrömung" sagen — für die Anleihen entfacht wurde, wie sich allmählich bis in weit entlegene Länder die Neigung zur Beteiligung an den hochverzinslichen Anleihen verbreitete, wie dann Zweifel an der Zahlungsfähigkeit der Fürsten auftauchten, wie sich nun eine „Baisseströmung" bildete, wie häufige Kursschwankungen entstanden usw.

Die Kreditvermittler vom Schlage der Fugger verloren hierdurch ihre beherrschende Stellung; ja, die Fugger wurden selbst in den Strudel der Börse hineingezogen und büßten hierdurch einen erheblichen Teil ihres Vermögens ein. Aber auch die Entwicklung der Weltbörsen Antwerpen und Lyon geriet ins Stocken. Sie hatte sich zu rasch vollzogen. Schon in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts kam es zu schweren Rückschlägen, großen europäischen Finanzkrisen, deren Wirkung im Verein mit den politisch-religiösen Kämpfen jener Zeit die Bedeutung der beiden Börsen völlig vernichtete. Sie wurden ersetzt durch eine einzige Weltbörse, Amsterdam, die aber für den öffentlichen Kredit erst spät weitere Fortschritte herbeiführte. Ehe ich mich diesen zuwende, muß ich zunächst noch auf eine außerordentlich wichtige Eigentümlichkeit des modernen Börsenwesens eingehen, welche sich zuerst im Amsterdamer Aktienhandel herausbildete, nämlich auf die Entwicklung der modernen Börsentechnik und auf die damit zusammenhängende Arbeitsteilung zwischen Handel und Spekulation.

Die Marktbildung, die örtliche und zeitliche Konzentration des Tauschverkehrs, war ursprünglich vorzugsweise ein Werk des Handels, der sowohl für Überwindung der örtlichen wie der zeit-

lichen Güterknappheit zu sorgen hatte. Diese beiden Tätigkeiten sind aber in ihrem Wesen grundverschieden. Deshalb mußte sich zwischen ihnen früher oder später eine Arbeitsteilung herausbilden. Ich werde das hier für den Staatspapierhandel nachzuweisen suchen.

Der Tauschverkehr in Geldkapitalien dient auf der einen Seite dem Anlagebedürfnis der Kapitalisten, auf der anderen dem Kapitalbedürfnisse der Staaten, Aktiengesellschaften usw. Die Vermittlung zwischen beiden Bedürfnissen fiel zunächst dem Handel mit solchen Kapitalien zu, den wir in Deutschland zum „Bankgeschäfte" rechnen, was freilich in England, dem klassischen Lande dieser Geschäftsart, nicht geschieht. Trotzdem wollen wir den Handel mit Anlagekapitalien hier der Einfachheit halber „Bankgeschäft" nennen. Wie die „Fondsbörse" die örtliche und zeitliche, so ist das „Bankgeschäft" die persönliche, berufsmäßige Organisation des Tauschverkehrs in solchen Kapitalien. Die Börse ist für das „Bankgeschäft" das wichtigste Mittel, um die Kapitalien zu sammeln und sie dem Kapitalbedürftigen am Orte und der Zeit des Bedarfes zur Verfügung zu stellen.

Dieses Problem zerfällt offenbar in zwei Unteraufgaben: Erstens muß das gegenwärtige Kapitalbedürfnis mit dem gegenwärtigen Anlagebedürfnis verknüpft werden, und zweitens das gegenwärtige Kapitalbedürfnis mit dem künftigen Anlagebedürfnisse oder umgekehrt. Jede dieser Unteraufgaben bringt ihre besonderen Schwierigkeiten und Gefahren mit sich, welche der Händler mit Anlagekapitalien zunächst sämtlich übernehmen mußte. Aber es kam schließlich zunächst dahin, daß seine Kraft schon völlig in Anspruch genommen wurde durch die Kunst, viele kleine Kapitalien örtlich zu sammeln und sie zur Befriedigung des Bedarfes zu verwenden, während er die Kunst, die künftigen Veränderungen des Zinsfußes oder, was dasselbe ist, der Börsenkurse richtig zu veranschlagen, anderen Leuten überlassen mußte. Diese zweite Aufgabe fiel nunmehr den Spekulanten zu.

Die Spekulanten bezwecken nicht Kapitalanlage, sondern Kursgewinn; mit anderen Worten: sie suchen zu ermitteln, wie künftig voraussichtlich das Verhältnis von Kapitalbedürfnis und Anlagebedürfnis sein wird; sie suchen für die zeitliche Ausgleichung dieser Bedürfnisse zu sorgen. Hierdurch gelangt die unmittelbare Preisbildung in die Hände der Spekulation, welche auf Grund der ihr zu Gebote stehenden Nachrichten die „Börsenmeinung" bildet, d. h. bestrebt ist, die den künftigen Preisgang bestimmenden Momente vorauszusehen und sie, wie der übliche Börsenausdruck lautet, schon im jetzigen Kursstande zu „eskomptieren", offenbar eine schwierige Aufgabe, tatsächlich die schwierigste, die im wirtschaftlichen Leben überhaupt vorkommt. Sie wird denn auch noch in sehr unvollständiger Weise gelöst, aber immerhin schon besser als vor der Arbeitsteilung zwischen Handel und Spekulation.

Wenn die Spekulation Kurssteigerung erwartet, so übernimmt sie einstweilen Massen von Börsenpapieren; hierdurch befriedigt sie ein gegenwärtiges Kapitalbedürfnis in der Erwartung künftiger Anlagebedürfnisse. Erwartet sie dagegen Kursrückgang, so macht sie ihren Einfluß in umgekehrter Richtung geltend. Beides aber ist nur möglich dank der Entwicklung einer eigenen Börsentechnik, welche die Spekulation in den Stand setzt, ihre ganze Tätigkeit auf die Preisbildung zu konzentrieren, ohne sich mit Qualitätsprüfung, Transport, Lieferung, Bezahlung und Aufbewahrung von Börsenpapieren befassen, ohne überhaupt unverhältnismäßig große Kapitalien aufwenden zu müssen. Dies ist gelungen durch die Entstehung des börsenmäßigen Termingeschäfts. Bei ihm sind Lieferungsqualität, Lieferungstermin und sonstige Lieferungsbedingungen sämtlich ein für allemal durch Börsenüsance festgesetzt, so daß alle danach abgeschlossenen Geschäfte sich im Lieferungstermin durch einfache Kompensation und Differenzzahlung erfüllen lassen. Damit hat die „Vertretbarkeit" der Börsenpapiere ihre höchste Entwicklung erlangt, die

Börse kann den Verkehr in solchen Papieren, örtlich wie zeitlich, beliebig konzentrieren.

Diese Entwicklung begann, wie schon erwähnt, beim Amsterdamer Aktienhandel schon im 17. Jahrhundert. Amsterdam war im 17. und 18. Jahrhundert die einzige Börse von großer internationaler Bedeutung, zunächst jedoch nur als Waren- und Wechselbörse. Ihr Kapitalverkehr kam im 17. Jahrhundert fast nur den Niederlanden selbst zugute, vor allem ihrem Seehandel. Zwei große Handelsgesellschaften, die Ost- und die Westindische Kompagnie, wurden als monopolisierte Aktiengesellschaften begründet, und ihre Aktien bildeten an der Amsterdamer Börse bereits den Gegenstand eines hochentwickelten Termingeschäftes. Von Staatsobligationen wurden solche der Republik und der einzelnen niederländischen Provinzen in Amsterdam regelmäßig gehandelt; doch unterschied sich dieser Verkehr, wie es scheint, nicht wesentlich von demjenigen Antwerpens und Lyons im 16. Jahrhundert. Eine internationale Fondsbörse wurde Amsterdam jedenfalls erst im 18. Jahrhundert, vorzugsweise in dessen zweiter Hälfte. Noch 1747 enthielt der Amsterdamer Kurszettel neben 28 inländischen erst 16 ausländische Papiere. Dann aber nahm ihre Zahl rasch zu, so daß sie sich 1783 auf etwa 80 inländische und etwa 100 ausländische Sorten belief, unter denen deutsche Länder, namentlich Österreich, dann auch Dänemark, Schweden, Rußland, Spanien, Frankreich und einige amerikanische Kolonien am stärksten vertreten waren. Die Gesamtsumme der bis zum Jahre 1770 in Amsterdam aufgenommenen fremdstaatlichen Anleihen wurde auf etwa 250 Millionen Gulden geschätzt und vermehrte sich später noch ganz erheblich.

In weitem Abstande folgte der Amsterdamer Börse an Bedeutung diejenige Londons. Sie hatte gleich allen anderen Börsen damaliger Zeit, außer Amsterdam, nur volkswirtschaftliche, noch nicht weltwirtschaftliche Bedeutung. Aber jene war bei London schon im 18. Jahrhundert recht ansehnlich: vor allem das so notwendige Wachstum der englischen Staatsschuld konnte sich nur

vollziehen, weil die Londoner Börse die für Anlage- und Spekulationszwecke verfügbaren englischen Kapitalien zeitlich wie örtlich konzentrierte. Dagegen wirkte die Pariser Börse im 18. Jahrhundert noch überwiegend schädlich, weil die Zwecke, für welche dort Kapitalien zusammenflossen, nicht dem Interesse der französischen Volkswirtschaft, sondern nur dem der Dynastie und dem übermäßigen Luxus ihres Hofes dienten.

In Deutschland waren von einem Börsenverkehre in Anlagekapitalien erst Anfänge vorhanden. Während Deutschland im 16. Jahrhundert, nächst Italien, das reichste Land der Welt gewesen war, so daß es ausländischen Fürsten große Massen von Kapitalien hatte leihen können, war es nach dem 30jährigen Kriege zu jämmerlicher Armut herabgesunken und bedurfte einer Erholungszeit von mehreren Jahrhunderten.

Hamburg, der größte deutsche Handelsplatz, hatte zwar eine ansehnliche Waren- und Wechselbörse, aber es war, wie Büsch noch am Ende des 18. Jahrhunderts sagte, nicht dahin gelangt, „den Überschuß seiner Erwerbstätigkeit in großen Gelddarlehen außerhalb der Grenzen seines Gebietes anlegen zu können“. Die Nachbarhöfe konnten dort wohl kleine Anleihen aufnehmen, aber selbst für diese mußten meist höhere Zinsen bezahlt werden als an anderen Orten. Ein regelmäßiger Fondsverkehr existierte in Hamburg überhaupt noch nicht.

Die Berliner Börse diente im 18. Jahrhundert noch so gut wie ausschließlich dem Wechselhandel, der aber auch erst in seinen Anfängen begriffen war. Die Wiener Börse wurde allerdings 1771 für den Handel in Börsenpapieren errichtet, und der dortige Kurszettel enthielt tätsächlich gleich anfangs 16 Sorten österreichischer Obligationen, deren Zahl bis 1805 auf 24 wuchs. Doch wurden davon nur wenige regelmäßig gehandelt, und ein eigentlicher Kapitalmarkt ist Wien selbst viel später noch nicht geworden.

Der einzige deutsche Börsenplatz, der schon im 18. Jahrhundert wirkliche Bedeutung für den Kapitalverkehr hatte, war

Frankfurt am Main. Diese Stadt hat ja eine unvergleichliche Lage inmitten der fruchtbarsten Gegenden von ganz Europa. Sie ist der natürliche Zentralmarkt für das gesegnete Rheingebiet, und für den Waren- und Wechselhandel erstreckte sich die Bedeutung der Frankfurter Messen seit dem 16. Jahrhundert schon weit darüber hinaus. Aber auch ihr Kapitalverkehr begann sich seitdem zu entwickeln. Von jeher hatte es in den Rheinlanden und in Süddeutschland viele Kirchen und Klöster, adelige und bürgerliche Rentner gegeben, die auf Einkommen aus Kapitalzins angewiesen waren. Doch erlangte der Frankfurter Kapitalverkehr erst gegen Ende des 16. Jahrhunderts, mit dem Niedergange Antwerpens einige Bedeutung.

Damals wurden nicht nur ansehnliche Teile des Antwerpener Waren- und Wechselverkehrs nach Frankfurt übertragen, sondern es ließen sich dort auch manche Antwerpener Flüchtlinge nieder, welche in ihrem neuen Wohnorte einen schwunghaften Handel mit eigenen und fremden Kapitalien zu treiben begannen. Deutsche Fürsten und Städte nahmen bei ihnen vielfach Anleihen auf, die sich indes, so weit ersichtlich, nur in der Höhe von 1000 bis 50 000 Talern bewegten, auch sämtlich den Charakter kurzfristiger schwebender Anleihen hatten. Bemerkenswert ist jedenfalls die Tatsache, daß der Frankfurter Börsenzinsfuß sich schon im 30jährigen Kriege ganz parallel mit demjenigen Amsterdams bewegte, nämlich von etwa 6 auf etwa $4^1/_2$ % zurückging. Der ganze Frankfurter Wechsel- und Kapitalverkehr war eng mit Amsterdam verbunden, was auch darin zum Ausdruck gelangte, daß manche Familien, die früher in Antwerpen ansässig gewesen waren, sowohl in Amsterdam wie in Frankfurt Geschäftshäuser begründeten.

Zu größerer Selbständigkeit und Bedeutung gelangte der Frankfurter Kapitalverkehr jedenfalls erst gegen Ende des 18. Jahrhunderts, und zwar war es hauptsächlich das seit 1748 bestehende Bankhaus Gebrüder Bethmann, welches diese Entwicklung förderte. Etwa um das Jahr 1785 begann nämlich in Amsterdam die Flut der internationalen Finanzgeschäfte zu stocken, wobei

wiederholte schwere Kreditkrisen und politische Gefahren zusammenwirkten. Mit der Eroberung Hollands durch die Franzosen im Jahre 1795 kam Amsterdams Entwicklung vollends zum Stillstand. Erst in dieser Zeit wurde Frankfurt eine eigentliche Fondsbörse. Besonders Österreich nahm damals fast alle Jahre durch Vermittlung der Gebrüder Bethmann Anleihen auf, von denen sich seit 1790 jede auf mehrere Millionen Gulden belief. Dänemark, Preußen und noch einige andere deutsche Staaten wie auch die Reichsstadt Frankfurt selbst, beschritten den gleichen Weg. Neben Bethmanns befaßten sich namentlich die Bankhäuser Rüppel & Harnier, Metzler, Willemer u. a. mit solchen Geschäften. Zu ihnen gesellte sich nun seit dem Anfange des 19. Jahrhunderts Mayer Amschel Rothschild. Aber noch 1804 betrug die Zahl der im Frankfurter Kurszettel notierten Papiere erst 26, von denen die meisten offenbar nur selten gehandelt wurden.

Die Technik dieses Geschäfts war noch verhältnismäßig einfach. Die Anleihen wurden von den Bankhäusern offenbar hauptsächlich in ihrem eigenen Kundenkreise abgesetzt, und wir haben ja schon gesehen, daß unter Umständen die ganze Anleihe von einem einzigen großen Kapitalisten übernommen wurde. Jedenfalls ist es oft nicht zur Veranstaltung einer öffentlichen Zeichnung gekommen. Aber die Tatsache, daß die Obligationen an der Frankfurter Börse verkauft werden konnten, war bereits von großer Bedeutung für ihre Unterbringung. Wie seit geraumer Zeit schon in Amsterdam, wurden Partialobligationen ausgegeben, die auf runde Beträge von verschiedener Höhe und auf den Inhaber lauteten. Dagegen war von einem Börsentermingeschäfte noch keine Rede. Eine Anleihe von 1½ Millionen Talern war bereits ein außerordentlich großes Objekt. Auch waren es meist noch keine eigentlichen fundierten Anleihen; galt es doch schon für etwas Besonderes, wenn Rothschild ausbedang, daß die Anleihe 10—15 Jahre unkündbar sein und dann innerhalb 20 bis 30 Jahren zurückgezahlt werden sollte. In der Regel mußte noch irgend eine Spezialsicherheit gegeben werden, wie denn

Österreich z. B. vielfach Wiener Stadt-Banko-Obligationen hinterlegte, Preußen gewisse Einkünfte speziell verpfändete. Kurz, es waren eben noch halb privatwirtschaftliche Anleihen, im Gegensatze zu den eigentlichen Staatsanleihen, wie sie in England längst eingeführt waren. Nach ihrem Vorbilde entwickelte sich seit 1815 auch das festländische Anleihewesen.

Zunächst nahm die Größe der Anleihen ganz außerordentlich zu. Man lernte, welche Riesenkapitalien durch Vermittlung der Börse zu beschaffen waren, und die Emissionshäuser, welche dies erkannt hatten, mochten sich jetzt überhaupt nur noch mit großen Anleihen befassen. Charakteristisch dafür ist das Verhalten Nathan Rothschilds bei den ersten Verhandlungen über die preußische Anleihe von 1818. Aber freilich ließ sich der Absatz großer Anleihen nur ermöglichen durch eine neue Technik.

Vor allem mußte das Publikum im weitesten Maße mit der Anleihe bekannt gemacht und für sie gewonnen werden, man bedurfte der Öffentlichkeit. Diese war schon dringend erwünscht im Interesse der kreditbedürftigen Staaten; denn sie beförderte wesentlich die Konkurrenz unter den Kreditvermittlern. Man vergleiche in dieser Hinsicht einmal die Sachlage bei der kleinen preußischen Rothschild-Anleihe von 1817, bei welcher Preußen ängstlich die Öffentlichkeit ausschloß, mit den Verhandlungen über die preußisch-englische Anleihe von 1818, bei der durch vorzeitige Veröffentlichung des Prospektes die Konkurrenz entfesselt wurde. Aber noch weit wichtiger war es für den Erfolg großer Anleihen, wenn die Emissionshäuser auf dem Wege der Öffentlichkeit neben den anlagebedürftigen Kapitalisten noch die Spekulation für die Anleihen interessieren konnten. Das war um so nötiger, je größer die Anleihen im Verhältnis zu der augenblicklich verfügbaren Kapitalmenge und je unbekannter oder aus anderen Gründen kreditloser die anleihenden Staaten waren. Als die Entwicklung der großen Anleihen erst begann, bedurften selbst Staaten mit guten Finanzen noch sehr der Hülfe durch die Spekulation. Sie ist, mindestens auf dem Festlande, zuerst durch

die Rothschilds für die Staatsanleihen in großem Umfange zur Mitwirkung herangezogen worden.

Die Rothschilds waren selbst große und erfolgreiche Börsenspekulanten. Sie verstanden sich weit besser als andere Geschäftsleute ihrer Zeit auf alle Feinheiten der Börsentechnik, die sie in Deutschland zuerst einführten, in den übrigen Ländern des Festlandes zum ersten Male als Berufstechnik des Emissionsgeschäfts auf Staatsanleihen anwendeten. Was Ouvrard ihnen in dieser Hinsicht vorwarf, wird in einzelnen Teilen unwahr oder doch übertrieben gewesen sein; aber im ganzen muß er doch ihr Verfahren richtig begriffen haben. Denn in der Hauptsache stimmt seine Darstellung überein mit dem, was aus anderen Quellen, z. B. über die Emission der Rothschild-Lose, berichtet wird. Hauptzweck war immer, im Publikum für die neue Anleihe Stimmung zu machen. Zur Erreichung dieses Zweckes wurden nicht nur gute, sondern, wenn es nötig war, auch bedenkliche Mittel angewendet. Trotzdem ist es den Rothschilds keineswegs immer gelungen, jenen Zweck zu erreichen. Wiederholt wurde ihre ganze Kampagne noch im letzten Augenblicke durch unvorhergesehene Ereignisse durchkreuzt. Rother, der eminente Finanzpraktiker, wußte genau, warum er seinen Plan, die preußische Anleihe von 1818 ohne Vermittler abzusetzen, nicht zur Ausführung brachte. Die Emission einer großen Anleihe ist eben immer ein schwieriges und riskantes Unternehmen, und in jener Zeit war das noch weit mehr der Fall als gegenwärtig.

Wenn die Rothschilds trotzdem meist glänzende Erfolge erzielten, so verdankten sie viel davon dem bedeutsamen Umstande, daß sie zuerst es waren, welche derartige Geschäfte gleichzeitig an den verschiedenen großen Börsenplätzen Europas in Angriff nahmen. In dem internationalen Charakter des Hauses Rothschild liegt ein wesentlicher Teil seiner Stärke.

London war die eigentliche Basis für die europäische Bedeutung des Hauses Rothschild. Schon seit geraumer Zeit war London der größte nationale Kapitalmarkt Europas gewesen;

jetzt wurde es, unter wesentlicher Mitwirkung der Rothschilds, der Weltmarkt des Kapitalverkehrs, übernahm also in unvergleichlich größerem Maßstabe die Rolle, die im 18. Jahrhundert Amsterdam gespielt hatte. Noch bei den ersten ausländischen Anleihen, welche Nathan Rothschild in London einführte, war viel davon die Rede, wie ungern sich die Engländer bei fremden Anleihen beteiligten. Daran gewöhnten sie sich jetzt innerhalb weniger Jahre. Wir wissen, wie nötig das damals für die Anleihen der Festlandsstaaten war. Aber daneben war es auch nötig, die festländischen Kapitalien in ihren eigenen Mittelpunkten zu sammeln, und endlich mußten noch die spekulativen Strömungen der verschiedenen Börsenplätze nutzbar gemacht, für eine günstige Kursentwicklung Wechselwirkungen zwischen ihnen hervorgerufen werden. Erst hierdurch konnten alle verfügbaren Kräfte auf einmal für den einen großen Zweck angespannt werden. Das aber war nötig, wenn der Zweck erreicht werden sollte. Wurde der günstige Augenblick verpaßt, so kehrte er, bei den häufig wechselnden Strömungen im Kapitalmarkte, so leicht nicht wieder. Dies alles müssen wir uns vergegenwärtigen, wenn wir das Verfahren der Rothschilds gerecht beurteilen wollen.

Ehe wir uns schließlich den persönlichen Eigenschaften und Kräften zuwenden, welche den Rothschilds für ihre großen Unternehmungen zur Verfügung standen, müssen wir zunächst dasjenige ins Auge fassen, was ihnen davon ihre Vorfahren überliefert hatten.

IX.

In denjenigen Lebenskreisen, welche der berufsmäßigen, örtlichen und zeitlichen Organisation des Kapitalverkehrs dienen, also im Bankgeschäft und an der Börse, nehmen die Juden gegenwärtig unzweifelhaft mehr Raum ein, als ihrer Volkszahl entspricht. Dies ist indes bekanntlich nicht überall in gleichem Maße der Fall. Die Bedeutung der Juden für jene Lebenskreise ist in Rußland vermutlich größer als im übrigen Europa, in Deutsch-

land jedenfalls größer als in Westeuropa, auf dem Festlande Europas unbedingt größer als in England oder gar als in den Vereinigten Staaten von Amerika. Auch in Deutschland ist sie keineswegs immer gleich groß gewesen.

Die Ursachen dieser Verschiedenheiten und Veränderungen sind die nämlichen, welche auch sonst das Leben der Völker bestimmen: ihre eigene Veranlagung und die äußeren Verhältnisse, unter denen sie sich entwickeln. Jedes Volk hat seinen besonderen Charakter, der seine Eigenart nie verleugnen kann; aber innerhalb dieser — mehr oder weniger weit gezogenen — Grenzen sind die äußeren Verhältnisse der ausschlaggebende Faktor. Sie entscheiden über die Richtung, in welcher diejenigen Individuen sich betätigen können, deren Begabung den Durchschnitt übersteigt, und diese führenden Elemente entscheiden dann ihrerseits über die ganze Richtung der Volkstätigkeit.

Die Juden waren seit alters ein unruhiges, streit- und wanderlustiges Volk. Ihre Begabung für geistige Arbeit war wohl von jeher größer als diejenige für Handarbeit. Jedenfalls haben sie sich letzterer seit ihrer Vertreibung aus Palästina entwöhnt und haben sich ihr seitdem stets nur notgedrungen unterzogen. Hierin unterscheiden sie sich von anderen Völkern freilich nur dem Grade nach: jedes Volk strebt mehr oder weniger nach Entwicklung seiner höheren Anlagen, und je weiter es darin fortschreitet, um so mehr wendet es sich ab von der Handarbeit. Aber zunächst ist diese ja hoher Veredelung fähig, und wenn ein Volk sich frühzeitig der Handarbeit entwöhnt, so büßt es auch damit die Möglichkeit ein, an ihrer Veredelung hervorragenden Anteil zu nehmen. Das große Geschick der Germanen für bildende Kunst und höhere Technik haben die Juden entweder nie besessen oder frühzeitig wieder verloren. Auch ihre körperliche Gesundheit und Kraft ist durch diese Entwicklung geschädigt worden.

Lieblingsfeld ihrer Talente war seit den ältesten Zeiten die Religion, das Priestertum. Ihr Haupterwerb aber war, mindestens

seitdem sie unter anderen Völkern lebten, der Handel und ist jetzt in steigendem Maße die Spekulation geworden. Letztere ist ihrer ganzen Natur nach eine rein geistige Tätigkeit, und auch der eigentliche Handel, d. h. der Großhandel, hat, seit seiner Trennung vom Verkehrswesen, fast alle nicht geistigen Bestandteile verloren. Handel und Spekulation bestehen jetzt fast nur noch aus Verfügungen über die örtliche und zeitliche Verteilung der Güter.

Während aber diese geistigen Arbeiten bei uns meist als solche noch gar nicht recht anerkannt werden, steht zugleich die überwiegende Mehrzahl der Menschen noch unter dem Banne der Anschauung, daß wirkliche Arbeit nur solche sei, bei der auch die Hand tätig ist. In Deutschland namentlich sind beide Irrtümer noch weit verbreitet. Unter ihrem Einflusse ist es begreiflicherweise nicht möglich, die Tätigkeit der Juden gerecht zu beurteilen. Vor allem muß man wissen, wie der jetzige Zustand sich herausgebildet hat. Dies aber ist, trotz aller darüber vergossenen Tinte, bisher erst zum kleinsten Teile bekannt[1]).

In ihren Ursitzen jahrhundertelang ein Volk von Kriegern, Priestern und Nomaden, dann auch von Ackerbauern, begannen die Juden erst etwa seit König Salomon in größerem Maße sich städtische Kultur anzueignen. Jetzt erst begann auch ihr Handel, der früher in den Händen von Phöniziern und anderen Kanaanitern gewesen war, weitere Kreise zu ziehen. Als sie sich später — und zwar schon vor der endgültigen Vernichtung ihres Gemeinwesens — über den ganzen bekannten Erdkreis ausbreiteten, wurde der Handel, in älteren Zeiten die naturgemäße Tätigkeit der Fremden, jedenfalls ihre wichtigste Erwerbsquelle. Daneben betrieben sie aber lange Zeit hindurch noch andere Berufsarten, darunter auch

---

1) Vergl. hier für das Altertum namentlich Wellhausen, Israelitische und jüdische Geschichte. Zweite Ausgabe. 1895; Herzfeld, Handelsgeschichte der Juden des Altertums. 1879; für das Mittelalter: Ehrenberg, Das Zeitalter der Fugger, Bd. I, S. 42ff., 64ff. Jacobs, The Jews of Angevin England. 1893 u. a.

Handwerke, soweit sie solcher Beschäftigung bedurften und ihnen dieselbe gestattet war.

Dieser Zustand endigte für die Juden des Abendlandes erst im Zeitalter der Kreuzzüge, als die Völker Mittel- und Westeuropas, die seit dem Verfalle des Römerreiches vorzugsweise agrarisch tätig gewesen waren, zur Bildung eines eigenen Bürgerstandes gelangten, in dessen Zunft- und Gildewesen für die Juden kein Raum vorhanden war. Romanen wie Germanen begannen jetzt Aktivhandel zu treiben, wodurch die Juden ihre bisherige wirtschaftliche Hauptbedeutung verloren. Gleichzeitig wurde gegen sie der religiöse Fanatismus der Kreuzzüge entfesselt. Jetzt erst wendeten sie sich allgemein den Geldgeschäften zu.

Gelegentlich werden sie freilich schon früher Geldgeschäfte gemacht haben; denn regelmäßig waren fremde Kaufleute die ersten Geldleiher, weil sie am frühesten flüssige Geldkapitalien besaßen, und weil sie durch leihweise Hergabe solcher Kapitalien sich Rechte erkaufen konnten, die sie als Fremde zunächst sonst nirgends besaßen. Die Juden vollends waren überall Fremde; sie besaßen nirgends andere Rechte als solche, welche sie sich durch ihre Leistungen erkauft hatten. Als nun ihre bisherige Unentbehrlichkeit verschwand, blieb die Kreditvermittlung ihr einziges Mittel, um sich vor dem Untergange zu retten, womit indes durchaus zu vereinigen ist, daß sie für diese Geschäftsart vermutlich eine besondere Begabung mitbrachten.

Er war ein zweischneidiges Rettungsmittel. Denn der Kredit, den die Juden gewährten, war noch zum großen Teile Konsumtivkredit, und bei dieser Art des Kredits sind die Gläubiger zu allen Zeiten verhaßt gewesen, weil er regelmäßig in Wucher ausartet. Auf der einen Seite ist dabei stets eine Notlage vorhanden, auf der anderen ein sehr großes Risiko. Hieraus geht ein abnorm hoher Zinsfuß hervor, der im Mittelalter, wegen der herrschenden Kapitalknappheit und der mangelhaften Organisation des Kapitalverkehrs, noch weit höher war, als dies gegenwärtig unter solchen Verhältnissen der Fall ist.

Auch der Kredit, dessen die Fürsten in steigendem Maße bedurften, war anfangs zum größten Teile Konsumtivkredit. Beim öffentlichen Kredite gehen ja die Kategorien Produktiv- und Konsumtivkredit überhaupt ineinander über, weil die Zwecke, denen er dient, regelmäßig nur mittelbar produktiv wirken. Deshalb waren die Juden im Mittelalter auch den Fürsten ebenso verhaßt als unentbehrlich. Wenn irgend möglich, wählten diese statt der teuren Darlehen einen kürzeren und billigeren Weg, um die Geldkapitalien der Juden nutzbar zu machen, den der Konfiskation ihres Vermögens. Die übrigen Schuldner konnten zu diesem Mittel nicht so häufig greifen; wenn es aber geschah, so nahm die Sache gleich einen großartigen Charakter an: man schlachtete die Juden in Masse ab, plünderte ihre Häuser rein aus und brannte sie dann nieder. Doch durch solche Verfolgungen wurden die Juden nur noch mehr gezwungen, sich den Schutz der Landesherren aufs neue zu erkaufen.

Aber auch die neue Erwerbsquelle wurde ihnen im späteren Mittelalter wieder dadurch abgegraben, daß zunächst in Italien und im südöstlichen Frankreich — anfangs namentlich in Cahors — christliche Kaufleute sich zu berufsmäßigen Kreditvermittlern ausbildeten, daß dann die „Lombarden" und „Caorsinen" — typische Bezeichnungen für alle südeuropäischen, namentlich italienischen Geldleiher — seit dem Anfange des 13. Jahrhunderts auch im übrigen Europa die Juden aus den oberen Schichten der Geldgeschäfte zu verdrängen begannen. Dieser Prozeß vollzog sich in England, Frankreich und den Niederlanden wesentlich rascher als in Deutschland und Spanien, aber am Ende des Mittelalters war er in allen Hauptländern Europas vollendet. Nur waren freilich damals jene Südeuropäer schon nicht mehr die einzigen Konkurrenten der Juden, sondern es hatten sich schon auch in anderen Ländern die Anfänge eines nationalen Berufsstandes von Kreditvermittlern gebildet.

Im 16. Jahrhundert waren also die Juden in allen Hauptländern Europas bereits zu Pfandleihern und Geldmaklern von

untergeordneter lokaler Bedeutung herabgesunken. Die großen internationalen Finanzgeschäfte wurden in der ersten Hälfte des Jahrhunderts hauptsächlich von oberdeutschen Handelshäusern unter Führung der Fugger beherrscht, während später die Genuesen die erste Rolle spielten, in der ganzen Zeit aber daneben noch Florentiner und andere Toskaner, vielfach auch Antwerpener Geschäftsleute sich nicht unerheblich bei diesen Geschäften beteiligten.

Im 17. und 18. Jahrhundert vollzogen sich umfassende Veränderungen: In England, wo die Juden im 13. Jahrhundert durch die italienischen Geldleiher verdrängt worden waren, widerfuhr letzteren unter der Königin Elisabeth das Gleiche, und es entstand jetzt allmählich ein bedeutendes nationales Bankgeschäft. Ebenso in den Niederlanden, wo die Religionswirren und die Vernichtung Antwerpens einen bedeutsamen Abschnitt bildeten. Zwar waren auch in Amsterdam noch viele Fremde tätig, aber diese verloren den exterritorialen Charakter der früheren Zeiten und vermischten sich mehr und mehr mit dem großen einheimischen Handelsstande. Jn Frankreich wird das Ende der italienischen Geldgeschäfte bezeichnet durch die Unruhen der Fronde und durch den Staatsbankerott des Jahres 1648. Unter Colbert wurde die Nationalisierung der französischen Finanzwelt vollendet. Spanien dagegen wurde noch mindestens im ganzen 17. Jahrhundert finanziell von den Genuesen beherrscht, die überhaupt unter allen Geldmächten des 16. Jahrhunderts ihre internationale Bedeutung am längsten erhielten; den letzten Rest davon verloren sie erst am Ende des 18. Jahrhunderts.

In diesem ganzen Zeitraume spielten die Juden bei den großen internationalen Finanzgeschäften keine erhebliche Rolle, selbst in Amsterdam nicht, wo sie weit mehr Freiheit hatten als im übrigen Europa. Während des 18. Jahrhunderts waren, wie wir wissen, die Holländer die wichtigsten Vermittler solcher Geschäfte, aber unter allen den vielen Häusern, welche ein vor mir liegender Amsterdamer Kurszettel aus dem Jahre 1783 als

Unternehmer ausländischer Anleihen aufführt, ist kein einziger Name eines Juden zu finden.

Die Amsterdamer Juden waren bekanntlich teils portugiesische, teils aus Deutschland eingewanderte Juden. Jene hatten in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts von ihrem früheren Reichtume schon viel eingebüßt, während die hochdeutschen Juden damals umgekehrt durch ihre große Rührigkeit sich emporarbeiteten; doch war deren Bedeutung im wesentlichen noch auf Amsterdam selbst beschränkt; die meisten von ihnen waren lokale Geldwechsler, Makler, Trödler, Pfandleiher und dergleichen; kein einziger von ihnen hatte einen Namen von internationalem Rufe. Die vielen in Amsterdam wohnenden portugiesischen Juden hatten früher bedeutenden Warenhandel mit Spanien, Portugal und den Kolonien getrieben. Diesen hatten sie aber größtenteils verloren. Als Haupterwerb war ihnen geblieben der Handel mit Edelsteinen und das Schleifen derselben, sodann namentlich die Aktienspekulation an der Amsterdamer Börse. Sie rühmten sich sogar, diese Geschäftsart erfunden zu haben; das ist jedoch unrichtig. Allerdings waren sie bereits im 17. Jahrhundert stark bei ihr beteiligt, und der Rückgang ihrer früheren Wohlhabenheit wurde hauptsächlich ihren Verlusten an Aktienspekulationen zugeschrieben. Aber auch dies hatte nur Bedeutung für den inneren niederländischen Verkehr.

Während also im 17. und 18. Jahrhundert in allen Hauptländern Europas die wirtschaftliche Bedeutung der Juden entweder immer mehr zurückging oder doch stagnierte, erlangten sie in Deutschland umgekehrt gerade im 17. Jahrhundert, dem Jahrhundert des 30jährigen Krieges, wieder erhöhte Bedeutung. Ich kann dies hier nur für die zwei größten deutschen Handelsstädte nachweisen.

In Hamburg waren, wie in den meisten anderen Hansestädten, während des späteren Mittelalters gar keine oder doch nur vereinzelte Juden ansässig gewesen. Dies brachten die hansischen Handelsgrundsätze mit sich, die dem Handel der Fremden

überhaupt durchaus abgeneigt waren. Im Anfange des 17. Jahrhunderts aber, als Hamburg sich nach längerem Schwanken mit vollem Bewußtsein von jenen Grundsätzen lossagte und einer Reihe von Kolonien Fremder (Engländer, Niederländer usw.) ansehnliche Privilegien erteilte, nahm es auch eine größere Zahl von Juden bei sich auf, zuerst portugiesische, die aus den Niederlanden geflüchtet waren, bald auch deutsche Juden. Namentlich jene Ersteren brachten der Stadt gleich anfangs bedeutenden Nutzen; sie trugen wesentlich bei zum Aufschwunge des Handels mit Spanien und Portugal, sie bürgerten in Hamburg das Wechsel- und Bankgeschäft ein, und sie gehörten zu den Hauptgründern der Hamburger Bank, dieser unverwüstlichen Grundlage des Hamburger Geldwesens. Am bekanntesten waren im 17. Jahrhundert die beiden Texeiras, Vater und Sohn, als Bankiers und Ratgeber der Königin Christine von Schweden. Im Jahre 1697 sollten unter dem Einflusse der Geistlichkeit die Freiheiten der Juden beschränkt werden, weshalb sie nach Altona übersiedeln wollten. Da richtete die Hamburger Kaufmannschaft an den Rat das dringende Ersuchen, ihnen entgegen zu kommen, um schwere Schädigung des Hamburger Handels zu verhindern. Doch fast ein Jahrhundert später waren die Juden in Hamburg noch fast die einzigen regelmäßigen Wechselkäufer; erst die gewaltige Zunahme des dortigen Verkehrs seit 1795 änderte dies gründlich. Seitdem blieben die Juden zwar bei zahlreichen Hamburger Geschäftszweigen beteiligt, aber ihre Tätigkeit machte nur noch einen bescheidenen Teil des Hamburger Gesamthandels aus.

Wesentlich anders war die Entwicklung in Frankfurt am Main. Hier hatte seit Alters eine Judengemeinde bestanden, deren Mitglieder sich, soweit die Quellen zurückreichen, hauptsächlich als Geldwechsler, Pfandleiher, Makler uud Trödler, dann auch als Edelstein-, Tuch- und Viehhändler ernährt hatten. Ihre Behandlung war namentlich seit dem 15. Jahrhundert eine sehr erniedrigende, wobei, wie überall, religiöse und wirtschaftliche Momente zusammenwirkten. Die Aufnahme flüchtiger portugiesischer Juden

wurde vom Rate verweigert, weshalb sie sich nach Hanau wandten. Der von Vincenz Fettmilch geleitete Aufstand (1612—1616) bezweckte u. a. namentlich Vertreibung der Juden; tatsächlich kam es zur Plünderung der Judengasse durch Handwerksgesellen und Lehrlinge, und die Juden mußten vorübergehend die Stadt verlassen. Zwar durften sie bald wieder zurückkehren, aber ihre Behandlung blieb auch dann eine äußerst schimpfliche. „Man warf sie mit Steinen, Kot und Schneeballen, rupfte sie am Bart, stieß sie und dergleichen mehr. Auch pflegten die meisten Christen einen Juden nicht anders als mit Du anzureden. Diese Mißhandlungen dauerten bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts. Namentlich nahm zuletzt jeder christliche Gassenjunge das Recht in Anspruch, einen ihm begegnenden Juden durch den Zuruf ‚Judd', mach' Mores!' zum Abnehmen des Hutes zu zwingen." (Kriegk, Geschichte von Frankfurt am Main, S. 465.) Noch der 1855 verstorbene Chef des Frankfurter Hauses Rothschild hatte sich in seiner Jugend mehr als einmal eine solche Mißhandlung gefallen lassen müssen.

Trotz alledem nahm die wirtschaftliche Bedeutung der Frankfurter Juden im 17. und 18. Jahrhundert wesentlich zu. Im Jahre 1685 äußerte sich darüber ein Ausschuß des Rates folgendermaßen: „Der größte Schaden der Frankfurter Handlung kommt durch das aus seinen Schranken und „Stätigkeit" — so hieß ihr Sonderrecht — schreitende Judenvolk, mit dem es leider so weit gekommen, daß alle Bürger und Christen darüber lamentieren, jämmerlich seufzen und wehklagen." Als besondere Beschwerdepunkte werden namentlich folgende aufgeführt: sie griffen in jede Art von Handlung ein, so in die Leinen- und Seidenkrämerei, in den Materialwaren- und Buchhandel; die Juweliere, Gold- und Silberarbeiter müßten all ihr altes Bruchgold und Silber von den Juden kaufen, „welche es durch ihre unzählbare Spione der Christen immer vor der Nase wegfischen"; der Kommissionshandel, so hieß es, sei den Juden ausdrücklich verboten; trotzdem übten sie ihn massenhaft aus. Wenn dem nicht gesteuert werde, müsse

ein Bürger nach dem andern „wie ein Licht ausgehen und verlöschen". Insbesondere aber hätten sie sich der Wechselhandlung bemächtigt, und fast alle Juden unterfingen sich der Maklertätigkeit, mit deren Hilfe den Fremden ihr gutes Geld abgenommen und dagegen schlechtes aufgehängt werde usw.

Im Jahre 1762 richtete die Kaufmannschaft an den Rat eine Beschwerde, deren charakteristischer Inhalt hier noch zum Schluß wiedergegeben werden soll; sie wendete sich gegen den „Unfug und die Mißbräuche der Juden auf der Börse". In den Börsen großer Handelsstädte, so heißt es darin, zumal der Seestädte, seien zwar „wegen Enge des Raumes und großer Anzahl der Menschen alle Nationen untereinander gleichsam zusammengepackt"; immerhin hätten sogar an der Amsterdamer Börse die Juden ihren besonderen Platz. In Frankfurt hätten die christlichen Kaufleute ihre Börsenversammlungen früher auf dem Römerberge vor dem Hause zum „Löwenstein" gehalten. Da nun diese Seite des Römerberges von den Juden überhaupt nicht betreten werden durfte, so mußten sie ihren Stand auf der anderen Seite haben, und wie die Kaufmannschaft meinte, hätte dies weder ihrem Kredite geschadet noch sie sonst behindert. Später hätten die christlichen Kaufleute einen Raum im Hause zum „Braunfels" als Börse gemietet, die Juden aber wiederum ausgeschlossen, so daß sie gegenüber der Börse auf der Straße sich hätten aufhalten müssen. Seit einiger Zeit aber hätten sie sich an der Börse selbst Eingang verschafft. Die Kaufmannschaft hielt sich nun für vollkommen berechtigt, die Juden auszuschließen, und ersuchte den Rat, sie hierbei zu schützen, die jüdischen Anmaßungen aber abzustellen. Sie könnten ja, so wurde ihnen gesagt, an ihrem früheren Platze sehr wohl ungehindert mit jedermann handeln, „ohne doch die Geschäfte der christlichen Kaufleute auszuspähen". Tatsächlich scheint der Rat diesem Gesuche Folge gegeben zu haben. Erst im Jahre 1811, unter dem Fürstprimas Dalberg wurde den Frankfurter Juden gegen Bezahlung von 440 000 Gulden die bürgerliche Gleichberechtigung verliehen, in demselben Jahre

auch den Juden Hamburgs und denen der meisten anderen deutschen Staaten.

Aus einem Vergleiche der Hamburger und der Frankfurter Verhältnisse ergibt sich, daß die verhältnismäßig gut behandelten Hamburger Juden zwar an wirtschaftlicher Bedeutung zunahmen, aber keineswegs außer Verhältnis zu dem Anwachsen des Hamburger Gesamthandels. Im Gegenteil: je stärker dieser zunahm, um so mehr traten die Juden in den Hintergrund. Dagegen überflügelten die sehr schlecht behandelten Frankfurter Juden ihre christlichen Berufsgenossen immer mehr, namentlich im Geld- und Kapitalverkehre. Besonders charakteristisch ist dafür die Art, wie die Rothschilds die christlichen Firmen Gebrüder Bethmann, Rüppell & Harnier u. a. verdrängten, ebenso wie später im europäischen Wettkampfe die großen Geschäftshäuser Baring, Hope, Ouvrard, Parish usw.

Wenn die Juden im Bank- und Börsenwesen des 19. Jahrhunderts so große Bedeutung erlangten, so ist das durch zwei offenkundige Tatsachen veranlaßt worden; erstens nämlich dadurch, daß jene Teile des wirtschaftlichen Lebens sich besonders stark und besonders rasch entwickelten, und sodann dadurch, daß die Juden für die Tätigkeit auf diesen Gebieten sich als besonders veranlagt erwiesen. Die ganz verschiedene wirtschaftliche Bedeutung der Juden in den einzelnen Ländern rührt lediglich her von der verschiedenen Begabung der Völker, unter denen die Juden lebten, für jene Tätigkeiten, auf welche die Juden sich angewiesen sahen, wenn sie ihre schimpfliche Lage verbessern wollten. Um sich zu vergegenwärtigen, was dies für sie bedeutete, braucht man nur daran zu denken, wie die Söhne Mayer Amschel Rothschilds in ihrer Jugend noch vor Frankfurter Gassenbuben „Mores machen“ mußten, während einige Jahrzehnte später Nathan Rothschild, nach dem Ausspruche Wilhelm von Humboldts, „durchaus die Unabhängigkeit hatte, welche der Reichtum und längeres Leben in England hervorbrachte“. Sein Ehrgeiz war jedenfalls von anderer Art wie derjenige seiner Brüder; denn

zum Unterschied von diesen legte er auf Titel, Rang und Orden kein Gewicht. Wenige Jahre später saßen die Rothschilds zu Tische mit den leitenden Staatsmännern Europas, die sie als ‚Freunde' nicht nur anredeten, sondern auch als solche gegenüber Dritten in vertraulichen Äußerungen, Tagebuchnotizen usw. bezeichneten. Der unvermeidlich sehr mächtige Antrieb, sich auf solche Weise zu betätigen, konnte lediglich dadurch geringer werden, daß den Juden (und zwar nicht nur rechtlich, sondern auch tatsächlich) gestattet wurde, ihre Fähigkeiten auf anderen Gebieten anzuwenden. Soweit das geschehen ist, sind die Wirkungen nicht ausgeblieben.

X,

Friedrich Gentz, der die Rothschilds vielleicht besser kannte als irgend ein anderer, bezeichnete sie schon im Jahre 1818 als „eine eigene species plantarum, die ihre eigenen charakteristischen Merkmale hat". Das ist durchaus richtig, und diese Richtigkeit wird keineswegs dadurch beeinträchtigt, daß es von allen bedeutenden Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens gilt. Deren charakteristische Eigenschaften zu ermitteln ist wohl die nächste Aufgabe der Wirtschaftslehre, während unsere Nationalökonomen sich noch meist damit abmühen, die typischen Eigenschaften der wirtschaftlichen Tatsachen und der wirtschaftenden Menschen festzustellen, was doch mit Erfolg erst dann geschehen kann, wenn wir ihre charakteristischen Eigentümlichkeiten kennen.

Die charakteristischen Eigentümlichkeiten der Rothschilds lernen wir kennen aus ihren Handlungen sowie aus Äußerungen sachkundiger Zeitgenossen. Da unsere unmittelbare Kenntnis von jenen unzureichend ist, sind wir in erheblichem Maße auf diese angewiesen, müssen aber dabei natürlich mit vorsichtiger Kritik verfahren. Die Äußerungen unabhängiger Staatsbeamter, wie Rother, Humboldt, Herries, haben unvergleichlich größeren Wert als diejenigen eines Gentz, der von den Rothschilds bezahlt wurde. Bei Gentz ist ein vertraulicher Brief an Adam Müller

viel wichtiger als eine für die Öffentlichkeit bestimmte Abhandlung. Die Äußerungen von Konkurrenten sind mit besonderer Vorsicht aufzunehmen, es sei denn, daß sie günstig lauten, wie der überdies vertrauliche Brief Moritz Bethmanns aus dem Jahre 1821. Auch der Abschiedsbrief eines bei Seite gedrängten, maßlos verbitterten Selbstmörders kann nicht ohne weiteres als vollgültiges Beweismaterial gelten. Wenn dagegen Nathan Rothschild selbst sich am Ende seines Lebens mit einem guten Freunde „after dinner“ über die Ursachen seiner Erfolge unterhielt, so haben wir allen Anlaß, jedes Wort davon recht genau zu erwägen.

Eine Eigentümlichkeit der Brüder Rothschild war es vor allem, welche von den verschiedensten Seiten als besonders wichtig für ihre Erfolge bezeichnet wurde: ihre Einigkeit. In ihrem Wappenentwurfe von 1817 legten sie selbst darauf das Hauptgewicht. Das Gleiche hat Gentz in seiner „Biographie“ getan und ganz besonders auch Moritz Bethmann in seinem Briefe von 1821. Wir wissen, daß die Rothschilds ihre Unternehmungen an den verschiedenen Börsen Europas gleichzeitig durchzuführen suchten. Diesem Zwecke diente die Begründung dauernder Firmen an den einzelnen Plätzen, die aber nur bei engstem Zusammenhalten der Brüder mit der durchaus erforderlichen Einheitlichkeit operieren konnten. Das ist wohl bei keinem anderen Geschäftshause von solcher Bedeutung je im gleichen Maße erreicht worden.

„Seit dem Tode des Vaters, so berichtet Gentz, jedenfalls nach Angaben Salomon Rothschild's, ward jeder Antrag, von welcher Seite er auch ausgehen mochte, der Gegenstand gemeinsamer Berathungen. Jede nur einigermaßen bedeutende Operation ward nach einem verabredeten Plane und mit vereinten Anstrengungen geführt, und Alle hatten gleichen Antheil an den Resultaten.“

Die Aufrechterhaltung unbedingter Einigkeit war für die Rothschilds ein leitender Geschäftsgrundsatz. Hatten sie deren noch andere, wie Gentz in seiner „Biographie“ mit Emphase betonte, oder handelten sie im übrigen nur instinktiv, von Fall zu Fall, als bedeutende Empiriker vom reinsten Wasser, wie derselbe Gentz früher an Adam Müller geschrieben hatte? Nathan

Rothschild sagte später: „Mein Erfolg beruhte auf einem einzigen Grundsatze. Ich sagte mir: was ein anderer kann, das kann ich auch. — — Ich war Kaufmann aus dem Stegreif. Ich nahm alles mit und schloß immer meinen Handel auf der Stelle ab.“ Das schmeckt freilich nicht nach Grundsätzen. Aber der Gewährsmann, dem wir hier folgen, Sir Thomas Fowell Buxton, selbst ein bedeutender Geschäftsmann, betrachtete gerade jenes rasche Handeln als einen Grundsatz. Und sein Bericht lautet folgendermaßen weiter:

Ein anderer Grundsatz, den er (Nathan Rothschild) auch streng beobachtete, war: sich nie mit einem unglücklichen Orte oder mit einem unglücklichen Manne einzulassen. „Ich habe, so äußerte er sich wörtlich, sehr kluge, sehr geschickte Leute gesehen, die fast barfuß gingen. Nie mache ich Geschäfte mit solchen. Ihr Rath klingt sehr gut, aber das Schicksal ist gegen sie. Sie können selbst nicht vorwärts, sie können sich selbst nicht helfen, — wie wollen sie da mir helfen?“

Wenn Frankfurter Mitteilungen[1]) richtig sind, war das ein Rothschildscher Familien- und Geschäftsgrundsatz. War es aber wirklich ein Grundsatz und nicht vielmehr nur der naiv-abergläubische Ausdruck des instinktiven Bedürfnisses zwischen der Theorie der anderen und der eigenen Praxis zu unterscheiden? Wie hatte doch Gentz an Adam Müller geschrieben?

„Die tiefsinnigsten Raisonnements von Baring flößen mir, seitdem ich das alles in der Nähe gesehen habe, weniger Vertrauen ein als ein gesunder Blick eines der klügeren Rothschilds, und wenn Baring und Hope je fehlen — beinahe hätte ich gesagt, fallen, welches der Himmel verhüte —, so weiß ich im Voraus, dass es geschehen wird, weil sie sich weiser dünkten als Rothschild und seinen Rath nicht befolgten.“

Aber die Rothschilds waren keineswegs „Spieler“. Vielmehr waren sie, um weiter mit Gentz zu reden:

„mit einem bewunderungswürdigen Instincte begabt, der sie immer (das ist zu viel gesagt. R. E.) das Rechte und zwischen zwei Rechten immer das Beste wählen hieß. Ihr ungeheurer Reichthum ist durchaus das Werk dieses Instinctes, welchen die Menge Glück zu nennen pflegt.“

---

1) Rüppel im 7. Hefte des „Archivs für Frankfurts Geschichte und Kunst“.

Das ist eine Schilderung des geschäftlichen Genies, der angeborenen höchsten Begabung für große Unternehmungen. Indes ist es keineswegs unmöglich, die einzelnen Eigenschaften und Fähigkeiten, aus denen diese Begabung sich zusammensetzte, wenigstens teilweise ausfindig zu machen.

Vor allem wäre es durchaus verkehrt, anzunehmen, daß die Rothschilds, etwa im Vertrauen auf ihre Begabung, es verschmäht hätten, ihre Unternehmungen auf möglichst genaue Ermittlung aller für deren Erfolg in Betracht kommenden Tatsachen zu begründen. Vielmehr haben sie, wie wir schon sahen (S. 66), stets den größten Wert gelegt auf Informationen aus bester Quelle. Um sie zu erlangen, unterhielten sie — nicht immer mit lauteren Mitteln — Verbindungen an allen Haupthöfen Europas, einen eigenen, vorzüglich organisierten Kurierdienst usw. Hierher gehört auch ihre genaue Kenntnis der Menschen, mit denen sie zu rechnen hatten, ihrer guten wie ihrer schlimmen Seiten, und nicht an letzter Stelle ihrer Zahlungsfähigkeit. Von Nathan Rothschild rühmte ein Sachkenner gleich nach seinem Tode in der Zeitschrift „The Gentlemans Magazine", daß er den Wert jeder Wechselunterschrift sofort zu beurteilen wußte, und von James Rothschild behauptete Heinrich Heine sogar, er besäße eine besondere Gabe, in allen Lebenssphären die tüchtigen Menschen von den untüchtigen zu unterscheiden. War das richtig, so muß es, bei der Unkultur dieser Generation der Rothschilds, eine angeborene Eigenschaft gewesen sein.

Mit schnellem Blicke erfaßten die Rothschilds alle für ihre Unternehmungen entscheidenden Tatsachen, und wenn diese Erfolg versprachen, handelten sie, ohne eine Minute zu verlieren. Das ist in dem so unausgesetzt wechselnden Strömungen unterworfenen Börsengeschäfte noch sehr viel wichtiger als in anderen Geschäftszweigen. Die besonders verwickelte Natur des Börsengeschäftes läßt der Theorie relativ geringen, der richtigen Erfassung des Moments relativ großen Spielraum. Und weit mehr noch als gegenwärtig war das in einer Zeit der Fall, als auf

diesem Gebiete erst verhältnismäßig wenige Erfahrungen gesammelt worden waren.

Der Unternehmungsgeist der Rothschilds war nicht von der Art, wie sie Ouvrard und David Parish besaßen. Mit Recht bezeichnet Gentz in seiner „Biographie", nächst der Einigkeit, als ihren Hauptgrundsatz den,

„bei keinem Unternehmen nach übertriebenem Gewinn zu trachten, jeder ihrer Operationen bestimmte Schranken anzuweisen. In dieser Maxime, so fährt Gentz fort, — servare modum finemque tenere — liegt eins der Hauptgeheimnisse ihrer Stärke. Es ist kein Zweifel, dass sie mit den ihnen zu Gebote stehenden Mitteln ihren Vortheil bei dieser oder jener einzelnen Operation weit höher treiben konnten. Wenn aber auch dabei die Sicherheit ihrer Unternehmungen nicht gelitten haben sollte, so hätten sie doch zuletzt weniger gewonnen als durch Verbreitung ihrer Kräfte auf eine größere Anzahl immer wiederkehrender, unter mannigfaltigen Conjuncturen erneuter Geschäfte."

Also, um diesen Schwulst des alternden Publizisten in unser heutiges Deutsch zu übertragen: nicht alles auf einen Nagel hängen; sich beizeiten zurückziehen; rasch verkaufen, nötigenfalls auch mit Verlust; denn der erste Verlust ist der beste! Überhaupt rasch umsetzen! Beim einzelnen Geschäft aber sich nötigenfalls mit mäßigem Gewinne begnügen! Das waren denn doch wohl unzweifelhaft Geschäftsgrundsätze, die für das Börsengeschäft dauernde Bedeutung erlangt haben. Nach ihnen handelten die Rothschilds in den kritischen Jahren seit 1806, dann wieder 1815—1818, ebenso in der Spekulationsperiode 1824/25 und in allen späteren ähnlichen Zeiten. Deshalb gingen sie aus den zahlreichen schweren Krisen des 19. Jahrhunderts ungeschwächt hervor, während ihre Konkurrenten rings umher verbluteten.

Die Rothschilds bedurften für den Erfolg ihrer Unternehmungen der Öffentlichkeit. Aber ihren eigentlichen Geschäftsbetrieb umgaben sie mit dem dichten Mantel des Geheimnisses. Das war es namentlich, was Herries an ihnen rühmte, als sie ihm bei Übermittlung der englischen Subsidien so wertvolle Dienste leisteten. Kein Mensch erfuhr etwas von dem, was sie beab-

sichtigten, und selbst darüber, welche Agenten und Makler ihre eigentlichen Absichten ausführten, blieb man in der Regel im Zweifel, wobei ihnen natürlich ihr gleichzeitiges Vorgehen an verschiedenen Plätzen wertvolle Dienste leistete, zumal in der Zeit ihres Aufsteigens der elektrische Telegraph noch nicht existierte. Ein feiner, wenn auch nicht eben wohlwollender und überdies zum Gruselerregen neigender Beobachter schildert folgendermaßen, welchen Eindruck das Verhalten Nathan Rothschilds an der Börse auf sachkundige Leute machte:

„In seiner Erscheinung ist eine Starrheit und Gespanntheit, dass man glauben könnte, es stände Jemand hinter ihm, der ihn kneift, und er fürchtete oder schämte sich, es einzugestehen. Die Augen heißen gewöhnlich die Fenster der Seele. Hier aber möchte man sagen, dass die Fenster falsch sind, oder dass keine Seele da ist, die aus ihnen heraus sehen könnte. Es kommt weder ein Lichtstrahl aus dem Innern noch der Reflex eines Funkens von außen. Das Ganze macht den Eindruck einer zum Verkauf ausgestellten Haut, und man wundert sich nur, dass sie aufrecht steht, ohne dass irgend etwas dahinter ist. Allmählich erscheint eine zweite Gestalt. Nun geht er (Rothschild) zwei Schritte seitwärts, und aus dem eben noch starren, bleiernen Gesichte kommt ein Blick, so inquisitorisch, wie man nie einen gesehen hat, als wenn ein Schwert aus der Scheide gezogen würde. Der Besucher, scheinbar zufällig, nicht absichtlich erschienen, bleibt nur wenige Secunden, in denen Blicke gewechselt werden, deren höchste Bedeutung man empfindet, ohne sie zu wissen. Hierauf werden die Blicke wieder verschleiert, und die Gestalt nimmt ihren steinernen Ausdruck wieder an. Im Laufe des Vormittags kommen viele solcher Besucher; alle werden ähnlich empfangen und verschwinden auf ähnliche Weise. Schließlich verschwindet auch die Steingestalt selbst, indem sie uns gänzlich im Ungewissen lässt über ihre Natur und ihre Bedeutung.“

Ich komme jetzt zu einem besonders heiklen Teil meiner Untersuchung. Wiederholt habe ich darauf hinweisen müssen, daß die Rothschilds bei ihren Geschäften sich auch bedenklicher Mittel bedienten. Dahin gehören namentlich zwei Gruppen von Tatsachen: künstliche Kursbeeinflussung, Anstachelung der spekulativen Neigungen durch die Presse usw., und sodann die Bestechungen, mit denen sie in manchen Staaten arbeiteten. Die Verwerflichkeit dieser Mittel kann nicht ernst genug betont werden,

Aber ebenso notwendig ist es andererseits, festzustellen, daß sie durch Verhältnisse hervorgerufen wurden, an denen die Rothschilds nichts ändern konnten. Das Publikum beteiligte sich nun einmal nicht in ausreichendem Maße an den großen Staatsanleihen, wenn ihm nicht der lockende Köder großer Kursgewinne hingehalten wurde, und die Beamten in Hessen, Österreich usw. ließen sich längst bestechen, ehe die Rothschilds ihrerseits damit begannen. Hätten diese es unterlassen, so wäre es eben von anderer Seite geschehen, wie es tatsächlich geschah; die öffentliche Moral hätte nichts dabei gewonnen. Sie stand damals überhaupt in den meisten Ländern wesentlich niedriger als gegenwärtig. Das kommt uns deutlich zum Bewußtsein, wenn wir bemerken, mit welcher Genugtuung Gentz in sein Tagebuch die Geldsummen einzeichnet, die er für politische Dienste von mehr als einer Seite erhielt. Keine Frage: zu diesem Betriebe gehörte die Fähigkeit, aufsteigende Gewissensskrupel abzuschütteln. Leider ist diese Fähigkeit für manche praktische Tätigkeiten erforderlich, z. B. für die Politik. Die Ursache dieses bedauerlichen Umstands besteht darin, daß es nicht überirdische Wesen sind, mit denen der Politiker wie der Kaufmann zu tun hat, sondern kurzsichtige und sittlich unvollkommene Menschen.

Daß die Rothschilds auch ganz anders verfahren konnten, und daß sie dies gern taten, wenn sie damit etwas ausrichteten, geht sonnenklar hervor aus ihren Anleiheverhandlungen mit Preußen. Durch die Geschicklichkeit, Ehrenhaftigkeit und die mit Freundlichkeit gepaarte Festigkeit Rothers wurden sie veranlaßt, Preußen wesentliche Dienste zu leisten, wobei sie selbst keineswegs schlecht wegkamen. Ihr ganzes Geschäftsverfahren erscheint bei diesen Verhandlungen in dem günstigsten Lichte. Wenn Nathan Rothschild seinem neuen preußischen Freunde in jeder Weise entgegenkam, wenn er ihm gleich eine Million bar zusandte und auch die weiteren Zahlungen lange vor ihrer Fälligkeit leistete, so erkennen wir daraus, wie sehr er sich freute, mit einem ebenso tüchtigen wie ehrenhaften Manne in Berührung ge-

kommen zu sein. Wenn Rother ihm dafür nicht nur seine Hochachtung aussprach, sondern ihn auch zu Hause rühmte, so war dies kein unverdienter Erfolg. Und das Gleiche gilt von der Art, wie die Rothschilds sich schon in den Befreiungskriegen die Anerkennung aller verbündeten Regierungen erworben hatten Es war nichts Kleines, daß der tüchtigste englische Finanzbeamte jener Zeit von ihnen sagte: „Ihnen gebührt die höchste Anerkennung für die Bemühungen, welche sie dem öffentlichen Dienste gewidmet haben, und der ihnen dafür zufließende Lohn ist redlich und rühmlich verdient."



Nathan Rothschild an der Börse.

Soviel ist gewiß: der persönliche Charakter der beiden wichtigsten Rothschilds wird gerade von den vertrauenswürdigsten Beurteilern mit Anerkennung erwähnt: Wilhelm von Humboldt bezeichnet Nathan Rothschild als „zuverlässig, billig, sehr rechtlich und verständig", Rother als „sehr schätzenswert". Moritz Bethmann sagt von Salomon, er sei von Charakter ein sehr schätzenswerter Mann; er habe sich besonders sehr beliebt gemacht durch sein bescheidenes Wesen und seine Dienstfertigkeit. Niemand verlasse ihn ohne Trost.

Dem stehen nun freilich manche ganz anders lautende Urteile gegenüber, die aber fast sämtlich von Leuten herrühren, die den Rothschilds fern standen. Die einzige mir bekannt gewordene

Ausnahme bildet David Parish, der sie kurz vor seinem Selbstmorde als „herzlose, nur für ihren Geldkasten Sinn habende Menschen“ bezeichnete. Um den wirklichen Wert dieser Äußerung besser beurteilen zu können, müßten wir vor allem vollständig übersehen, wodurch die Rothschilds veranlaßt waren, mit Parish zu brechen. Aber in einem Punkte hatte Parish mit seinem Urteile jedenfalls Recht: der Gelderwerb war allerdings für die Rothschilds das einzige wirklich große Interesse ihres Lebens. In dieser Hinsicht ist ein bisher noch nicht erwähnter Teil des Gespräches zwischen Buxton und Nathan Rothschild besonders charakteristisch.

„Ich hoffe — so sagte einer der Tischgäste zu Rothschild —, Ihre Kinder sind nicht so sehr auf den Gelderwerb versessen, dass sie darüber andere, wichtigere Dinge verabsäumen; ich bin überzeugt, das werden Sie nicht wollen.“ Darauf Rothschild: „Das will ich wohl. Ich will, dass sie sich mit Leib und Seele und Herz und Verstand und mit allen Kräften dem Geschäft hingeben; das ist der Weg zum Glück. Es erfordert viel Klugheit und Vorsicht, ein großes Vermögen zu erwerben. Wenn man es aber erworben hat, so erfordert es noch zehnmal mehr Witz, es zu erhalten. Wollte ich auf alle Vorschläge eingehen, die mir gemacht werden, so wäre ich bald ruinirt. Widmen Sie sich einem Geschäft, junger Mann — sagte er zu Buxton's Sohn — widmen Sie sich einzig und allein Ihrer Brauerei, und Sie werden der große Brauer von London werden. Wollen Sie aber zu gleicher Zeit ein Brauer und ein Bankier, ein Kaufmann und ein Fabrikant sein, so wird man bald Ihr Ende in den Zeitungen lesen.“

Jemand, der Nathan Rothschild gut kannte, sprach sich über diesen wichtigen Punkt folgendermaßen aus[1]):

„Hier liegt der Schlüssel zum Verständniss des Charakters Rothschild's. Sein Ehrgeiz war gerichtet auf Vollbringung wohlausgedachter finanzieller Operationen, auf Gelderwerb, wenn man es so ausdrücken will; aber der Nachdruck muss gelegt werden auf das Wort ‚Erwerb‘. Denn das Geld oder die mit Geld zu beschaffenden Dinge hatten an sich für ihn wenig Werth. Er hatte gar keinen Sinn für

1) Diese Äußerung findet sich zuerst bei Bourne, English Merchants (1. ed. 1866); der Verfasser dieses Buches sagt, er verdanke sie einem Manne, der Nathan Rothschild noch gut gekannt habe.

Dasjenige, wonach jeder Engländer trachtet, wenn er genug Geld besitzt, um es sich zu verschaffen, für ‚Comfort‘ im weitesten Sinne des Wortes. Sein Ehrgeiz bestand darin, rascher und wirksamer als Andere seine geschäftlichen Zwecke zu erreichen, mit ganzer Energie ihnen nachzustreben. Wenn der Zweck erreicht war, verlor die ganze Sache für ihn jeden Reiz, und sein rastloser Geist wendete sich anderen Zielen zu.“

Das ist in der Tat der einzige Weg, um Großes auf Erden zu erreichen, mag es nun die Errichtung eines Staates, einer Bildsäule, eines wissenschaftlichen Werkes oder eines Vermögens sein. Konzentration gehört zum Wesen des Genies. Aber darum ist es doch keineswegs nötig, daß denen, welche Großes leisten, jeder Sinn fehle für alles, was außerhalb ihres Berufes liegt. Bei den Brüdern Rothschild war dies der Fall: sie waren durchaus ungebildet.

Sie wohnten in den verschiedensten Ländern Europas; aber sie handhabten keine der europäischen Sprachen auch nur einigermaßen richtig, was dem Spott bequeme Handhaben darbot. Von der Ungeschliffenheit namentlich Nathans und James' wissen nicht wenige Anekdoten zu berichten, ebenso von ihrem völligen Mangel an Verständnis für die Kunst. „Das, so sagte Nathan Rothschild zu Spohr, als dieser ihn besuchte, ist meine Musik — dabei ließ er die Geldstücke in seiner Tasche klimpern —; das verstehen wir an der Börse.“ Und als James einmal den ihm unbekannten Maler Jadin beim Freskomalen oben auf seinem Gestelle bemerkte, rief er ihm zu: „Heda, Sie Arbeiter mit der Dekoration! Kommen Sie doch 'mal herunter! Ich möchte mit Ihnen sprechen.“ Wenn Amschel Rothschild Thorwaldsen mit den Worten begrüßte: „Sie sehen so schön aus, daß man glauben sollte, Sie hätten sich selbst gemacht“, — so wird dies natürlich weder als Beweis von Kunstverständnis noch von besonderer Feinheit des Geistes angeführt werden können; doch sammelte Amschel, ähnlich wie schon sein Vater, wenigstens Münzen, Medaillen und sonstige Antiquitäten mit wirklichem Verständnisse. Mehr konnte man billigerweise von dieser Generation der Rothschilds nicht erwarten. Schon

die folgende brachte mehrere kunstverständige Sammler großen Stils hervor, die schließlich auch zu bedeutenden gemeinnützigen Stiftungen Anlaß gaben. Aber das Geldinteresse ist auch dann noch geraume Zeit hindurch in der Familie der herrschende Trieb geblieben. Darüber hat sich Bismarck einmal (im Jahre 1879) folgendermaßen geäußert:

„Ich habe viele Mitglieder dieses Hauses gekannt. Auffallend ist mir bei ihnen immer das Jagen nach Gold gewesen. Das kommt daher, dass jeder von ihnen immer den Wunsch hat, jedem seiner Kinder soviel zu hinterlassen, wie sein eigenes Erbtheil gewesen, und das ist doch ein Unsinn“ [1]).

Bismarck hatte zuerst in Frankfurt Amschel Rothschild kennen gelernt,

„damals der älteste seines Stammes, aber ein armer Mann in seinem Palast, kinderlos, Witwer, betrogen von seinen Leuten und schlecht behandelt von vornehm französierten und englisierten Neffen und Nichten, die seine Schätze erben, ohne Dank und ohne Liebe. Trotzdem war er noch sehr geschäftseifrig.“

Über den Gemeinsinn der Rothschilds wird sehr verschieden geurteilt. Die Männer der ersten Generation, welche sich in den einzelnen Ländern niederließen, konnten dort kaum schon feste Wurzeln schlagen. Sie waren Triebkräfte des internationalen Kapitalverkehrs, der „Weltwirtschaft“. Als solche mußten sie bis zu einem gewissen Grade national wie politisch farblos sein. Nur hierdurch konnten sie den einzelnen Staaten die Kapitalkräfte der Weltwirtschaft zur Verfügung stellen. Nur so war es ihnen auch z. B. möglich, in Frankreich den verschiedenen Dynastien und Regierungen zu dienen; aber wenn diese ihre Interessen schädigten, verfehlten sie nicht, kräftige Vergeltung auszuüben.

Die Rothschilds haben unzweifelhaft von jeher im großen Stil Wohltätigkeit ausgeübt. Der Stifter des Hauses war ihnen

1) Booth, Persönliche Erinnerungen an Bismarck. S. 21. Vergl. auch Fürst Bismarcks Briefe an seine Braut und Gattin. S. 296.

darin ein leuchtendes Vorbild. Von Nathan Rothschild wird freilich manches berichtet, was darauf hindeutet, daß seine Mildtätigkeit nicht gerade aus einer warmen Empfindung für die leidende Menschheit hervorging. So sagte er z. B. zu Buxton:

„Zuweilen gebe ich, um mich zu amüsiren, einem Bettler auf der Straße ein Goldstück. Er denkt, ich habe mich vergriffen, und läuft davon, als wenn ihm der Kopf brennt, um über alle Berge zu sein, wenn ich hinter den vermeintlichen Irrtum kommen würde. Ich rathe Ihnen: geben Sie zuweilen einem Bettler ein Goldstück, es ist zu amüsant."

Oder wenn man ihn zur Teilnahme an einer Subskription für wohltätige Zwecke nötigte, so konnte er wohl ausrufen: „Nun gut, schreiben Sie einen Check. I have made a d...d fool of myself!" Aber wenn man Derartiges verstehen will, muß man auch bedenken, welche Flut von Bettelei und Erpressungsversuchen jeglicher Art einen Rothschild tagtäglich überschwemmte, und wie andererseits seine besten Handlungen von der Mißgunst der Menschen unaufhörlich mißdeutet wurden. Noch kein Krösus ist dem Volkshasse entgangen, und gegen die Rothschilds hat er sich, weil sie Juden waren, mit doppelter Wut gewendet. Unter solchen Umständen ist es nicht leicht, ein Menschenfreund zu sein. Von dem Vorwurf der Knauserei können freilich einige der älteren Rothschilds nicht freigesprochen werden, aber vielfach hat man schon genaues Rechnen und Abwehr von Ausbeutungsversuchen für Knauserei erklärt. Daß sogar ein Nathan Rothschild keineswegs ohne warme Empfindungen war, beweist z. B. seine herzliche Freundschaft für Rother. Der Gemeinsinn Salomons wird allgemein gerühmt[1]). Aber freilich, gegen geschäftliche Gegner konnten die Rothschilds unbarmherzig vorgehen, und vermutlich erklärt sich auch auf solche Weise die

1) Vergl. dazu noch Wurzbachs Biogr. Lexikon. Bd. XXVII, S. 117: „Baron Salomon, der viel Gutes tat, nicht eben als reicher Mann, um mit seinen Wohltaten zu flunkern, sondern aus der ihm eigenen Güte des Herzens, verteilte seine Spenden ohne Unterschied des Glaubens und der Nation, und verstand es, mit seiner Freigebigkeit stets Zartgefühl zu verbinden." Der Autor urteilt sonst keineswegs nur günstig über die Rothschilds.

Herzlosigkeit, welche ihnen der unglückliche David Parish vorwarf. Er war ihnen allerdings ursprünglich behilflich gewesen; es scheint aber, daß im Frühjahre 1822 ihre Interessen irgendwie stark zusammenstießen, und daß hierbei Parish unterlag.

Die Rothschilds waren eben Menschen, d. h. sie hatten sowohl gute wie schlimme Eigenschaften. Es wäre unbillig, von ihnen Fehlerlosigkeit zu verlangen; es wäre auch sehr verkehrt, die Augen zu verschließen vor den Wirkungen ihrer Fehler. Namentlich aber muß gesagt werden, daß sie sich an ihnen selbst schwer gerächt haben. Man erzählt sich Äußerungen mehrerer Rothschilds dieser Generation, welche darin übereinstimmen, daß kein Anlaß vorhanden sei, sie „glücklich" zu preisen. Soweit sich beurteilen läßt, hatten sie persönlich von ihren Reichtümern nur wenig Freude.

Das Haus Rothschild besaß unzweifelhaft eine Macht von bedeutender Tragweite; es hatte jahrzehntelang fast ein Monopol für die Emission großer Staatsanleihen; seine Beziehungen reichten bis ins Innerste der meisten europäischen Kabinette. Namentlich in Frankreich und Österreich war Korruption sicherlich zum Teil die unmittelbare Grundlage dieser Macht. Aber über ihre tieferen Wurzeln bestehen noch weitverbreitete Irrtümer.

Die Rothschilds verdankten ihre Macht nur scheinbar ihrem Gelde. Es ist wirklich unerlaubt dumm, derartiges immer wieder zu sagen. Wie hatten sie denn ihr Geld verdient? Wie hatten sie die Barings, die Hopes und die anderen konkurrierenden Finanzmächte überflügelt, die ihnen anfangs an Kapitalkraft weit überlegen waren? Doch offenbar durch die ungewöhnliche Begabung, welche besonders Nathan Rothschild für Börsengeschäfte größten Stils besaß, durch die Einigkeit der fünf Brüder, durch die Anwendung einer neuen Technik, durch hervorragend geschickte und energische Benutzung der Zeitverhältnisse. Und ebenso wäre es ihnen auch unmöglich gelungen, sich in ihrer Machtstellung so lange zu erhalten, hätten sie nicht den europäischen

Staaten fortgesetzt sehr große wirkliche Dienste geleistet, wären ihnen schon damals ebenbürtige Konkurrenten erwachsen.

Die Macht der Rothschilds ist auch nie so groß gewesen wie die der Fugger in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts. Sie haben nie, wie diese, über Kronen, über Krieg und Frieden entschieden. Charakteristisch dafür ist die auf S. 69 berichtete Äußerung des preußischen Geschäftsträgers in London, und damit stimmt völlig überein jene wesentlich spätere Äußerung des englischen Finanzbeamten Herries (S. 70), daß die Rothschilds weder geeignet seien noch geeignet sein wollten „für die Oberleitung öffentlicher Funktionen". Durch die Besserung der staatlichen Finanzen einerseits, durch die Entwicklung des Börsenverkehrs andererseits, war die Macht der einzelnen Kreditvermittler schon wesentlich zurückgegangen. Dies ist seitdem noch weit mehr geschehen. Zunächst dadurch, daß die meisten europäischen Staaten ihre Finanzen immer weiter verbessert haben und deshalb nicht mehr derart wie früher auf die Tätigkeit von Vermittlern angewiesen sind, wenn auch bisher, soviel mir bekannt, nur Großbritannien seine Anleihen ganz ohne Vermittlung, durch direkte Aufforderung zur Subskription, dem Publikum anbietet. Noch mehr ist die Macht des Hauses Rothschild dadurch gesunken, daß überall große Banken auf Aktien begründet worden sind, welche beim Emissionsgeschäft untereinander und mit den Rothschilds sehr energisch konkurrieren.

Zwar beruht die Rothschildsche Machtstellung, soweit sie überhaupt noch besteht, fortdauernd auf den alten Grundlagen. Aber dieselben Prinzipien, welche die Rothschildschen Häuser groß gemacht haben, führen jetzt allmählich ihren Abbruch herbei. Das gilt namentlich von ihrem geschlossenen Familiencharakter. Nach wie vor halten die Rothschilds fest zusammen, und wie man hört, werden immer noch wichtige geschäftliche Entschlüsse erst nach Anhörung aller Häuser gefaßt, wie denn auch diese noch gegenseitig mit gewissen althergebrachten Quoten an ihren Erträgnissen beteiligt sein sollen. Außerhalb ihrer

Häuser haben sie zwar erprobten Geschäftsfreunden viel Vertrauen geschenkt und hängen an solchen Freundschaften mit einer Zähigkeit, die im modernen Geschäftsverkehre geradezu als veraltete Pedanterie betrachtet wird. Aber innerhalb ihrer Häuser verlassen sie sich auch jetzt noch nur auf sich selbst. Fast nie haben sie Prokuristen bestellt, und die vertrautesten Geschäftsführer, die an den ansehnlichen, bei Abwicklung großer Finanzoperationen gewährten Geldgeschenken reich wurden, waren doch nicht ermächtigt, die Firma zu zeichnen.

Das Frankfurter Stammhaus, welches schon seit dem Tode des Barons Maier Karl (1887) jede Bedeutung verloren hatte, wurde seitdem von dessen Bruder, Baron Willy, geleitet. Da dieser in den letzten Jahren seines Lebens nicht mehr mit den Unterschriften fertig werden konnte, bestellte er Kollektiv-Prokuristen. Das war aber den anderen Häusern ein Dorn im Auge. Als Baron Willy vor kurzem starb, trat die Witwe, wie glaubwürdig berichtet wird, für Erhaltung des Stammhauses ein und machte dafür auch den Einfluß ihres Bruders, des Baron Albert, Chef des Wiener Hauses, mobil. Doch es fand sich unter den jüngeren Rothschilds niemand, der bereit war, in das veraltete Frankfurter Haus überzusiedeln, und da man Fremde dort nicht schalten und walten lassen wollte, beschloß der Familienrat, das altehrwürdige Haus zu schließen. Ähnliches mag in Wien bevorstehen, wo ebenfalls mit dem Vater des jetzigen Inhabers die geschäftliche Initiative des Rothschild-Hauses und damit auch dessen Bedeutung für die Bankwelt aufgehört hat, so daß es jetzt nur noch mit seinem Namen im Gefolge der Österreichischen Kreditanstalt glänzt.

Anders steht es in London und Paris. An diesen Plätzen stehen noch starke Persönlichkeiten an der Spitze der Rothschild-Häuser. In Paris hat zwar ihr Einfluß durch die Konkurrenz des mächtigen Crédit Lyonnais abgenommen; aber trotz des Verdrusses über den französischen Antisemitismus denken sie offenbar nicht daran, ihr Geschäft aufzugeben. In London vollends

ist die Stellung des Lord Nathanael Rothschild noch immer eine außerordentlich starke. Außereuropäische Staaten, wie Brasilien und Chile, hängen finanziell von ihm ab und ihre Regierungen hören auf ihn auch in anderen Fragen. Im Londoner Kapitalmarkte spielt „Swithin's Lane" (wo die Geschäftsräumlichkeiten der Firma sich befinden) noch eine große Rolle, und die City beachtet jeden der Winke, welche der Lord den vielen Besuchern, Maklern, Agenten usw. erteilt, wenn sie alle Morgen in unaufhörlichem Zuge an seinem Schreibtische vorbeidefilieren, nur stehenbleibend, falls er eine Frage oder einen kurz bemessenen Auftrag für sie hat. Niemandem pflegt er sich länger als zwei Minuten hintereinander zu widmen. Aber auch in London und Paris fehlt es, soweit man hört, an einem Nachwuchse, der imstande wäre, die Geschäfte im großen Stile der Väter fortzusetzen und da Fremde grundsätzlich nicht zugelassen werden, muß das konsequent festgehaltene Familienprinzip über kurz oder lang zum Aufhören der Rothschild-Häuser führen.

Drittes Kapitel.

Krupp.

Meine bisherigen Betrachtungen über Entstehung und Bedeutung des Reichtums galten zwei Familien großer Kreditvermittler. Jetzt wende ich mich einigen Industriellen zu, Führern der industriellen Entwicklung im 19. Jahrhundert. Für Deutschland sind Alfred Krupp und Werner von Siemens ohne Frage die bedeutendsten Erscheinungen dieser Entwicklung. Zwischen ihnen bestehen tiefgreifende Unterschiede. Wenn wir ihnen nachgehen, so ergibt sich, daß wir in den beiden Männern Haupttypen industriell tätiger deutscher Techniker vor uns haben. Ihnen schließt sich an als Vertreter eines dritten Typus: Wilhelm, der „englische Siemens", englisch nicht nur durch das Land, wo er seine großen Erfolge erzielte. Es ist gewiß von Bedeutung, das Charakteristische und das Typische im Wesen und in der Tätigkeit dieser drei Männer zu ermitteln.

Ungedrucktes Material steht mir hierfür einstweilen nicht zu Gebote. Mein Hauptmaterial besteht hinsichtlich Krupps, außer aus der allgemeinen technologischen, statistischen und sonstigen Literatur, namentlich aus Monographien wie: D. Bädeker, Alfred Krupp und die Entwicklung der Gußstahlfabrik zu Essen (nach authentischen Quellen). Essen 1889; Frobenius, Alfred Krupp. Dresden und Leipzig 1898; W. Kley, Bei Krupp. Eine sozialpolitische Reiseskizze. Leipzig 1899 usw. Derartige Materialien erlauben zwar keinen vollen Einblick in die innerste Werkstatt des wirtschaftlichen Schaffens. Aber bei geeigneter Bearbeitung

läßt sich doch daraus auch für die Wirtschaftslehre mehr als bisher lernen.

I.

Im Mittelalter und noch bis tief ins 16. Jahrhundert hinein waren die Deutschen den Engländern in der gewerblichen Entwicklung weit vorausgeeilt. England war noch ein „Agrarstaat“, dessen Haupterzeugnis, die Wolle, eben erst zur Ausbildung eines Gewerbszweiges von internationaler Bedeutung, der blühenden englischen Tuchmanufaktur, geführt hatte. Sonst exportierte England an Fabrikaten nur noch etwas Zinnwaren. Dem hatte Deutschland bereits eine lange Reihe von Gewerben entgegenzusetzen, deren Erzeugnisse für damalige Zeit schon stark exportiert wurden, so vor allem die Leinenweberei und die schwäbische Barchentweberei, dann namentlich die Produktion von Metallen und Metallwaren der verschiedensten Art.

Die meisten dieser Gewerbszweige wurden noch handwerksmäßig im kleinen betrieben; aber ihre Erzeugnisse wurden bereits, gleich denen der englischen Tuchmanufaktur, durch den Handel im großen und in der Ferne abgesetzt, womit der Übergang zum eigentlichen gewerblichen Großbetriebe begonnen hatte.

Die deutschen Gewerbetreibenden verwendeten ferner in steigendem Maße Maschinen. Deutschland wurde im 16. Jahrhundert geradezu als das Land der Maschinen und Erfindungen betrachtet. Italiener und Franzosen haben dies wiederholt nachdrücklich ausgesprochen, und ein englischer Satiriker warf sogar noch im Jahre 1612 den Deutschen vor, sie verständen sich nur auf Beschäftigungen und Erfindungen, bei denen die Handgeschicklichkeit die Hauptrolle spielte, nicht auf solche, bei denen es auf Schärfe des Verstandes ankäme. Das französische Sprichwort „Les Allemands ont l’entendement ès mains“ ist im 16. Jahrhundert entstanden.

Noch im 17. Jahrhundert waren die Engländer im Bergbau und im Gewerbe stark auf deutsche Lehrmeister angewiesen, was

sich durch eine Fülle von meist noch unbekannten Tatsachen beweisen läßt. Vielleicht ist sogar die gewaltigste englische Industrie, die Baumwollindustrie von Lancashire, dort um 1630 durch schwäbische Barchentweber zuerst eingeführt worden.

Auch im folgenden Jahrhundert noch wurde die große technische Begabung der Deutschen von hervorragenden Sachkennern anerkannt. So tat der hochgebildete französische Techniker Grignon 1775 in seinen „Mémoires de physique sur l'art de fabriquer le fer" den Ausspruch: „Deutschland ist das Land der Maschinen. Im allgemeinen erleichtern die Deutschen die Handarbeit bedeutend durch Maschinen aller Art. Wir dagegen haben das Talent, die von unseren Nachbarn erfundenen Maschinen zu vervollkommnen." Und um dieselbe Zeit hieß es in der großen „Encyclopédie méthodique": „Man hat die skandinavischen Länder als ‚Officina hominum' bezeichnet; Deutschland könnte man ‚Officina artium' nennen."

Aber diese hohe technische Begabung der Deutschen fand damals schon längst nicht mehr entsprechende wirtschaftliche Verwendung. Über die Ursachen dieser rückläufigen Entwicklung wird verschieden geurteilt. Früher gab man der Verschiebung im Gange des Weltverkehrs die Hauptschuld; jetzt dagegen behaupten Historiker und Nationalökonomen, einzig und allein die großen politisch-religiösen Kämpfe hätten die deutsche Volkswirtschaft im 17. Jahrhundert so tief zerrüttet. Beides sind einseitige Anschauungen.

Gewiß war die unselige politische Entwicklung Deutschlands ein schweres Hindernis für die Ausbildung seiner wirtschaftlichen Kräfte, die bereits im 16. Jahrhundert ins Stocken geriet. Die Zeit verlangte den Großbetrieb, der sich aber auf Grundlage der mittelalterlichen Stadtwirtschaft nicht über die ersten Anfänge hinaus entwickeln ließ, vielmehr auf nationale Gestaltung und Förderung des wirtschaftlichen Lebens hindrängte. Diese war in Deutschland nicht zu erreichen. Deshalb gingen die hoffnungsvollen Anfänge eines Großbetriebes wieder zu Grunde, und das

Gewerbe verharrte noch lange in der Hauptsache träge auf der stadtwirtschaftlichen Entwicklungsstufe. Aber die politische Zersplitterung trug daran nicht die alleinige Schuld.

Viele Tatsachen lassen erkennen, daß neben den politischen auch die wirtschaftlichen Kräfte des deutschen Volkes nachließen, als die mittelalterlichen Grundlagen für die Blüte der deutschen Städte schwanden, als durch die großen Entdeckungen Mittelmeer und Ostsee ihre alte Bedeutung verloren, und als es jetzt galt, neue Bahnen einzuschlagen. Auf dem Gebiete des gewerblichen Lebens ist wohl das sicherste Zeichen hierfür der schwache Widerstand, den die alte deutsche Tuchmacherei zu leisten vermochte, als die so viel jüngere englische Tuchindustrie im 16. Jahrhundert in ihre Gebiete einbrach. Aber auch bei der Barchentweberei läßt sich nachweisen, wie der anfangs kräftig aufstrebende Großbetrieb wieder zum Stillstand kam, teils durch Nachlassen des Unternehmungsgeistes, teils durch Angriffe der Handwerker. Und so ist allerorten ein Stocken der gewerblichen Entwicklung zu bemerken. Dann erst fegte der Wüstensturm des Dreißigjährigen Krieges darüber hin und brachte fast allem organischen Leben den Untergang. Nach Beendigung des Krieges begannen die deutschen Landesherren kunst- und mühevoll die Industrie wieder groß zu ziehen. Aber auch dann dauerte es noch geraume Zeit, ehe sich wieder Unternehmungen von nationaler oder gar internationaler Bedeutung bildeten. Die erstorbene wirtschaftliche Volkskraft ließ sich mit Hebeln und mit Schrauben allein nicht wieder beleben.

Ganz entgegengesetzt verlief die Entwicklung der englischen Volkswirtschaft im gleichen Zeitraume. Hier vereinigte sich seit dem Ende des Mittelalters schärfste Zusammenfassung und Vertretung der nationalen Kräfte mit außerordentlicher Entfaltung des Unternehmungsgeistes, die sich zunächst aber nur konzentrierte auf Tuchindustrie und Seehandel, für welche Produktionszweige die natürlichen Verhältnisse besonders günstig lagen. Est das 18. Jahrhundert brachte die Entstehung der modernen

englischen Industrie, vor allem der Baumwoll- und Eisenindustrie. Die Engländer sprechen jetzt gern von einer „Industriellen Revolution“, womit sie sagen wollen, daß plötzlich, explosionsartig durch Erfindungen ersten Ranges eine vollständige Umwälzung im Gewerbewesen veranlaßt, daß die auf Maschinen beruhende Massenproduktion in großen, geschlossenen Betrieben, das „Fabriksystem“, ins Leben gerufen wurde, und daß damit zugleich England die Führung in der modernen gewerblichen Entwicklung übernahm. Aber das Explosive dieses Vorganges verschwindet zum größten Teile bei näherer Betrachtung.

Richtig ist soviel, daß eine Reihe praktisch besonders wichtiger Erfindungen sich in einem ganz kurzen Zeitraum zusammendrängte, und daß hierdurch die Einführung des Fabriksystems in der Baumwollspinnerei unmittelbar herbeigeführt wurde. Im Jahre 1769 ließ sich James Watt seine Dampfmaschine patentieren. Im gleichen Jahre trat Arkwright mit seiner Spinnmaschine („waterframe“) hervor, 1770 Hargreaves mit der „spinning-jenny“; 1779 vereinigte Crompton beide Erfindungen unter der Bezeichnung ‚mule“. Seit 1785 fand die Dampfmaschine in der Baumwollspinnerei Eingang. Infolge dieser Erfindungen stieg der Verbrauch an Baumwolle von 1 Million auf 56 Millionen Pfund bis zum Ende des 18. Jahrhunderts. Aber diese erstaunliche Entwicklung war längst im stillen vorbereitet, sowohl in technischer wie in wirtschaftlicher Hinsicht.

Was das Technische betrifft, so darf man nicht etwa in erster Linie denken an die Fortschritte der Naturwissenschaften, sondern mehr noch an das Erfindungsfieber, das sich aller Klassen der englischen Bevölkerung bemächtigt hatte, wobei das wirtschaftliche Motiv am stärksten beteiligt war. Generationen von Erfindern mußten dahingegangen, so viele unzulängliche Versuche gemacht sein, ehe der große Wurf gelang. Bei den denkenden Köpfen im Gewerbe bis herunter zu den gewöhnlichen Lohnarbeitern mußte Sinn und Aufmerksamkeit geweckt worden sein für die nötigen Verbesserungen im Gewerbebetriebe. Was waren

sie denn anders als einfache, ungebildete Handarbeiter, die Arkwright, Hargreaves, Crompton? Sie wußten aus ihrer eigenen Praxis und aus den Versuchen anderer, was not tat, und nach langem Experimentieren im kleinsten Maßstabe fühlten sie mit ihrem angeborenen Blicke für das Zweckmäßige die geeigneten Mittel heraus, um jene Bedürfnisse zu befriedigen. An der Ausführung im großen sind sie dann freilich noch zum Teil gescheitert. James Watt unterschied sich von ihnen durch die Größe seines Genius und durch seine naturwissenschaftlichen Kenntnisse; aber letztere waren nur groß in Anbetracht seines Berufes als Mechaniker. Auch bei ihm ist es die Mischung praktischer Tüchtigkeit und angeborener Begabung für technische Fortschritte, welche seine Größe ausmachte. Schließlich hätte aber auch die höchste technische Begabung nichts genützt ohne die Vorbereitung des Bodens in wirtschaftlicher Hinsicht, ohne den längst eingeleiteten Übergang vom reinen Handwerksbetriebe zum „Verlagssystem", d. h. zur Organisation eines Fernabsatzes für Handwerksprodukte durch den Handel. Dieser hatte hierdurch einen Bedarf für Massenproduktion hervorgerufen, der durch den Handwerksbetrieb nicht befriedigt werden konnte und in wachsendem Maße auf Maschinenbetrieb und Fabriksystem hindrängte. Gerade in der Baumwollindustrie läßt sich das deutlich verfolgen, am meisten in der Baumwollspinnerei, die dem Bedarf der Weberei nach Garn längst schon nicht mehr genügte. In der Baumwollweberei, die in dem gewöhnlichen Handwebstuhle doch schon über einen relativ leistungsfähigen Apparat verfügte, ist die mit eigentlichen Maschinen betriebene Fabrikindustrie erst viel später entstanden, trotzdem der „Kraftwebstuhl" schon 1785 erfunden wurde.

Auch in der Eisenindustrie war der Verlauf der Entwicklung bei weitem nicht ein so explosiver wie in der Baumwollspinnerei. Zwar im ganzen 17. Jahrhundert war die Technik der englischen Eisenindustrie noch so ziemlich die gleiche geblieben, wie sie — hauptsächlich von Deutschen — in England

eingeführt worden war. Aber schon bald nach dem Beginne des 18. Jahrhunderts begannen die großen technischen Fortschritte: zuerst die von Abraham Darby in Coalbrookdale eingeführte Herstellung des Roheisens mit Kokes, schon längst durch den wachsenden Holzmangel dringend gefordert und durch viele, zum Teil noch von Deutschen herrührende Versuche vorbereitet. Um dieselbe Zeit schon begann derselbe Abraham Darby, bei der Eisengießerei Sandformen zu verwenden, und etwa ebenso alt ist die Verwendung von Flammöfen beim Schmelzen von Roheisen und Gußeisen, die aber auch noch auf der Erfindung eines Deutschen fußte. Der Gußstahl ist ebenfalls schon vor der Mitte des 18. Jahrhunderts durch Huntsman in Sheffield erfunden worden. Der zweiten Hälfte des Jahrhunderts gehören unter anderem an: die Erfindung des Puddelprozesses durch Cort, sowie zahlreiche Erfindungen von Smeaton, dem Begründer der berühmten Eisenwerke von Carron, und von dem großen Eisenhüttenmann John Wilkinson. Diese Männer waren, abgesehen von dem Uhrmacher Huntsman, schon vorzugsweise Organisatoren, große Geschäftsleute, welchem Typus die meisten modernen englischen Großindustriellen angehören.

England hatte damit auch in der Eisenindustrie die Führung erlangt. Die Roheisenproduktion des Vereinigten Königreichs vermehrte sich in den letzten drei Jahrzehnten des 18. Jahrhunderts von 32 000 auf 156 000 Tonnen. Auch Deutschland importierte jetzt steigende Mengen englischer Eisenwaren, während die früheren Exporte deutscher Eisenwaren nach England immer mehr verschwanden.

Deutschland war durch den 30jährigen Krieg wieder ein „Agrarstaat“ geworden. Zwar bemühten sich die deutschen Landesherren schon längst, die Industrie ihrer Gebiete zu fördern, und manche schöne Erfolge wurden auf solche Weise erzielt. Aber es fehlte noch lange Zeit an dem rechten Unternehmungsgeiste; man erwartete noch so ziemlich alles vom Staate, und dessen Tätigkeit war keineswegs immer eine ersprießliche, so daß

viele der künstlichen Schöpfungen wieder zugrunde gingen, und die Ergebnisse in den einzelnen Gebieten sehr verschiedenartige waren. Gegenüber dem gewaltigen Aufschwunge der englischen Industrie geriet Deutschland immer mehr ins Hintertreffen.

Die Umwandlung Preußens in ein einheitliches Wirtschaftsgebiet seit dem Jahre 1818, die sich daran schließende Entstehung des deutschen Zollvereins, der Beginn des Eisenbahnbaues — diese bedeutsamen Vorgänge förderten zwar die Entwicklung des wirtschaftlichen Lebens, aber nicht gleich in solchem Maße, wie man annimmt. Der Vorsprung Englands wurde dadurch noch nicht verringert. Einige Zahlen mögen dies erweisen:

Die jährliche Bevölkerungszunahme betrug:

	1820—1830	**1830—1840**	**1840—1850**
in Deutschland	11,6 ‰	10,5 ‰	7,65 ‰
in Großbritannien . . .	15 ‰	14 ‰	12 ‰

Daraus geht hervor, daß die englische Bevölkerungszunahme der deutschen gegen Ende des Zeitraumes noch mehr überlegen war als im Anfange. Dieses Bild wird noch deutlicher, wenn wir die gewerblich am höchsten entwickelten Gebiete beider Länder ins Auge fassen. Es nahm nämlich zu in dem Zeitraume 1830—1850 die Bevölkerung der preußischen Regierungsbezirke:

Düsseldorf	jährlich um	17 ‰
Arnsberg	„ „	14 ‰
Oppeln	„ „	19 ‰

Dagegen die Bevölkerung der englischen Grafschaften

Lancashire	jährlich um	23 ‰
Durham	„ „	28 ‰
Staffordshire	„ „	22 ‰

Gerade entgegengesetzt ist das Bild bei den vorzugsweise agrarisch tätigen Gebieten, also in Preußen bei den Regierungsbezirken:

Marienwerder	jährliche Bevölkerungszunahme	22 ‰
Bromberg	„ „	22 ‰
Köslin	„ „	21½ ‰

Dagegen in den englischen Grafschaften:

Norfolk	jährliche Bevölkerungszunahme		$6^1/_2$ ‰
Suffolk	„	„	$6^1/_2$ ‰
Leicester	„	„	$8^1/_2$ ‰

In Deutschland war es also noch nicht das Gewerbe, sondern die Landwirtschaft, welche sich am kräftigsten entwickelte.

Während England um 1850 schon mehrere Hundert ganz großer Fabrikbetriebe besaß, gab es deren in Deutschland kaum einen einzigen; nur das „Verlagssystem“, namentlich die Beschäftigung vieler ländlicher Handweber durch unternehmende Kaufleute, war schon in manchen Landesteilen einigermaßen entwickelt.

Um das Jahr 1850 wurden erzeugt:

	Steinkohlen		Roheisen	
	Millionen Centner	Centner auf den Kopf d. Bevölk.	Millionen Centner	Centner auf den Kopf d. Bevölk.
in Deutschland . .	200	7	4	0,30
in Großbritannien .	1200	43	45	1,60

An Eisen und Eisenwaren wurden außerdem in Deutschland, hauptsächlich aus England, sehr bedeutende Mengen eingeführt, die sich in den Jahren 1842—1847 auf fast ebensoviel wie die heimische Produktion beliefen; dann erst ging die Einfuhr unter dem Einflusse einer wesentlichen Erhöhung der deutschen Eisenzölle stark zurück.

Trotz Zollverein und Eisenbahnen war also bis dahin Deutschland industriell immer mehr hinter England zurückgeblieben. Jetzt erst begann der Aufschwung, durch den Deutschland einer der drei mächtigsten Industriestaaten der Welt und in Europa der einzige ebenbürtige Konkurrent Englands geworden ist. Es ist kein Zufall, daß in jener bedeutsamen Zeit die Männer, deren Wirken uns hier beschäftigen soll, ihre ersten wirklichen Erfolge sich erkämpften.

II.

Alfred Krupps wichtigste Erfolge beruhen auf der Herstellung hervorragend guter Geschütze aus Gußstahl. Wollen wir diese Erfolge begreifen, so müssen wir uns zunächst etwas mit der Natur und Geschichte des Gußstahls vertraut machen. Er ist entstanden aus dem Bedürfnis, für die feinsten Werkzeuge, Uhrfedern und dergl. ein Material von besonderer Güte zu erzeugen. Bis zur Mitte des 18. Jahrhunderts produzierte Steiermark den besten Werkzeugstahl, der aber auch den steigenden Anforderungen in bezug auf Gleichartigkeit des Materials nicht mehr genügte, was noch weniger beim englischen Stahl der Fall war. Kein Stahlmacher kam auf den Gedanken, den Rohstahl durch Schmelzen zu reinigen, weil man die dafür erforderliche hohe Temperatur nicht herstellen und auch nicht die Aufnahme von Kohlenstoff beim Schmelzen ausschließen konnte, wodurch der Stahl sich in Gußeisen verwandelt hätte. Einem Stahlkonsumenten, dem Uhrmacher Benjamin Huntsman in Doncaster, dann in Handsworth bei Sheffield, blieb es vorbehalten, nach vielen fehlgeschlagenen Versuchen, um 1740 die relativ einfachen Mittel zum Schmelzen des Stahls ausfindig zu machen, nämlich einen Windofen mit hoher Esse, besonders feste Kokes und kleine, luftdicht verschlossene Tiegel vom besten feuerfesten Material.

Huntsman suchte sein Verfahren streng geheim zu halten, was freilich nicht ganz gelang; aber es blieb jedenfalls einstweilen auf einen kleinen Kreis beschränkt, und auf dem Festlande bemühte man sich noch lange Zeit vergebens, Gußstahl zu fabrizieren. Auch als dies einzelnen der vielen, die sich Jahrzehnte lang damit beschäftigten, gelang, wurde der englische Gußstahl noch lange jedem anderen vorgezogen. Noch 1846 galt die Marke Huntsman als die beste Sorte, die gleichfalls von einem Fabrikanten in Sheffield erzeugte Marke Marshall als die nächst-

beste. Diese Marken wurden nur für die feinsten Rasiermesser, Federmesser, chirurgischen Instrumente, Uhrfedern usw. verwendet.

Die von Theoretikern unternommenen Versuche zur Verbesserung des Gußstahls hatten wenig Erfolg. Ja, erst 1843 hat der französische Hüttenchemiker Le Play eine wirklich gediegene wissenschaftliche Darstellung der Gußstahlherstellung veröffentlicht. Die einzige bedeutsame Verbesserung des Prozesses bis auf Krupp war der durch Heath 1845 eingeführte Zusatz von Mangan, das den Preis des Gußstahls um ein Viertel ermäßigte.

Sheffield wurde durch Huntsmans Erfindung die Weltmetropole der Stahlwarenindustrie, deren Erzeugnisse durch ihre Qualität lange Zeit jeder Konkurrenz Trotz boten. Im Jahre 1835 gab es dort 62 Betriebe mit 534 Schmelzöfen für Gußstahl. Nur der kleinste Teil desselben, was sie produzierten, wurde unverarbeitet exportiert; das meiste wurde an Ort und Stelle verarbeitet. Kein Wunder, daß die Einwohnerzahl der Stadt in dem Jahrhundert 1740—1840 von 10000 auf 110000 anwuchs.

Unter den vielen, welche sich auf dem Festlande an der Herstellung von Gußstahl nach englischem Vorbilde versuchten, befand sich auch in dem Zeitraume 1810 bis 1826 Friedrich Krupp in Essen. Diese Stadt hatte damals etwa 4000 Einwohner; schon seit dem Mittelalter erzeugte sie handwerksmäßig Gewehre und andere Eisenwaren; doch hatte sie dabei schwer zu kämpfen mit der überlegenen Konkurrenz Englands und Belgiens. Auch Friedrich Krupp gelang es nicht, vorwärts zu kommen. Er verarbeitete den Stahl größtenteils selbst zu Lohgerberwerkzeugen, Tuchscherblättern, Hammersätteln usw., die er meist in der Nachbarschaft absetzte; nur seine Münzstempel und Münzwalzen scheinen in die Ferne gegangen zu sein. Er starb 1826 in bedrängten Verhältnissen und hinterließ seinem vierzehnjährigen Sohne Alfred weder Kapital noch Kredit und nur vier ständige Arbeiter, wohl aber einen Schatz schlimmer Erfahrungen, die dem angehenden Fabrikherrn sicherlich zu statten kamen;

doch hatte er ein Vierteljahrhundert zu kämpfen, ehe ihm sichere Erfolge zu teil wurden. Alfred Krupp hat sich selbst später wiederholt über diese lange Leidenszeit ausgesprochen, so 1872, als er bestimmte, daß sein altes kleines Wohnhaus erhalten bleiben solle, solange die Fabrik bestehe:

„Dieses kleine Haus, in der Mitte der Fabrik jetzt, welches wir im Jahre 1822/23 bezogen, nachdem mein Vater ein ansehnliches Vermögen der Erfindung der Gussstahlfabrikation ohne Erfolg und außerdem seine ganze Lebenskraft und Gesundheit geopfert hatte, dieses damalige einzige Wohnhaus der Familie, worin ich mit derselben eine Reihe von Jahren des Elends und Kummers durchlebt habe, von wo aus 1826 am 26. October mein Vater zur Gruft getragen wurde, wo ich in der Dachstube Hunderte von Nächten in Sorge und fieberhafter Angst mit wenig Aussicht auf die Zukunft durchgemacht habe, wo vor und nach mit geringen Erfolgen die erste Hoffnung erwachte, und worin ich die Erfüllung der kühnsten Hoffnungen erlebt habe.“

Und im Jahre 1873 ließ er in dem kleinen Hause ein Blatt anbringen mit eigenhändiger Widmung, der wir folgendes entnehmen:

„Vor fünfzig Jahren war diese ursprüngliche Arbeiterwohnung die Zuflucht meiner Eltern. Möchte jedem unserer Arbeiter der Kummer fern bleiben, den die Gründung dieser Fabrik über uns verhängte. Fünfundzwanzig Jahre lang blieb der Erfolg zweifelhaft, der seitdem allmählich die Entbehrungen, Anstrengungen, Zuversicht und Beharrlichkeit der Vergangenheit endlich so wunderbar belohnt hat. Möge dieses Beispiel Andere in Bedrängniss ermuthigen, möge es Achtung vor kleinen Häusern und das Mitgefühl für oft große Sorgen darin vermehren!“

Endlich 1877 im Kampfe mit der Sozialdemokratie:

„Es ist bekannt, dass im Jahre 1826 die verfallene Gussstahlfabrik ohne Vermögen mir zur Führung anvertraut wurde. Mit wenigen Leuten fing ich an; sie verdienten mehr und lebten besser als ich. So ging es fast fünfundzwanzig Jahre fort mit Sorgen und mühevoller Arbeit, und als ich dann eine größere Zahl von Leuten beschäftigte, war dennoch mein Vermögen geringer, als was heute mancher Arbeiter der Gussstahlfabrik besitzt.“

Alfred Krupp setzte den Betrieb zunächst in der Weise seines Vaters fort, war er doch noch ganz jung und unerfahren. Sowohl technische und kaufmännische Fachkenntnisse wie Allge-



Stammhaus Krupp.

Vor fünfzig Jahren war diese
ursprüngliche Arbeiterwohnung
die Zuflucht meiner Eltern. Möchte
jedem unserer Arbeiter der Kummer
fern bleiben, den die Gründung dieser
Fabrik über uns verhängte. 25 Jahre
lang blieb der Erfolg zweifelhaft, der
seitdem allmählig die Entbehrungen,
Anstrengungen, Zuversicht und Beharr-
lichkeit der Vergangenheit, endlich so
wunderbar, belohnt hat.
Möge dieses Beispiel Andern in Bedräng-
niß ermuthigen, möge es die Achtung
vor kleinen Häusern und das Mitgefühl
für die oft großen Sorgen darin vermehren.
„Der Zweck der Arbeit soll das Gemein-
-wohl sein, dann bringt Arbeit Segen,
dann ist Arbeit Gebet."
Möge in unserem Werke Jeder vom
Höchsten zum Geringsten mit gleicher Ueber-
zeugung sein häusliches Glück dankbar und
bescheiden zu begründen und zu befestigen
streben, dann ist mein höchster Wunsch erfüllt.

Essen Februar 1873 Alfred Krupp.
25 Jahre nach meiner Besitzübernahme

meinbildung mußte er, der von der Quarta weg zur Leitung der Fabrik, zunächst unter der Aufsicht seiner tüchtigen Mutter, berufen wurde, sich erst allmählich erwerben. Seine Geschäftsreisen, die sich bis nach England erstreckten, weiteten seinen Horizont, zeigten ihm nach seinen eigenen Worten, „welch einen umfassenden Markt eine gute Sache sich erwerben kann.“

Sein Hauptaugenmerk war zunächst darauf gerichtet, den bisherigen Fabrikaten größeren Absatz zu verschaffen, namentlich den Münzwalzen und Münzstempeln. Aber die Konkurrenz in diesen Artikeln war eine sehr scharfe. In Österreich gelang es ihm nach langjährigen Kämpfen, welche sein Haar bleichten — er pflegte später zu sagen, die Farbe seiner Haare habe er in Wien gelassen — nur dadurch, schließlich Eingang zu finden, daß er mit Hülfe des Wiener Kaufmanns Alexander Schöller, eines geborenen Rheinländers, 1844 in Berndorf bei Leobersdorf eine Metallfabrik gründete, deren technische Leitung Krupps jüngerer Bruder Hermann übernahm.

Erst nach und nach gelangte Krupp zu neuen Verwendungsarten des Gußstahls auf Grund eigener Erfindungen. Den ersten Erfolg brachte ihm gegen Ende der dreißiger Jahre die Löffelwalze (zur Herstellung von silbernen und plattierten Löffeln), deren Patent er in England so gut verkaufte, daß er seinen Betrieb vergrößern konnte.

Hatte er bisher in guten Jahren höchstens gegen 70, in schlechten nur etwa 10 Arbeiter beschäftigt, so stieg jetzt die Zahl bis 1843 auf 99, bis 1845 auf 122. Doch war damit die Zeit der tastenden Versuche noch lange nicht abgeschlossen. So stellte Krupp auf der 1844 in Berlin veranstalteten deutschen Gewerbeausstellung unter anderem aus: ein dreitöniges Geläute aus Gußstahl, das benutzt wurde, um täglich Eröffnung und Schluß der Ausstellung einzuläuten, — wohl mehr ein Reklameartikel; jedenfalls wurde er nicht weiter gepflegt. Von größerem Interesse sind zwei andere Ausstellungsgegenstände, nämlich erstens zwei Gewehrläufe aus Gußstahl, von denen der eine roh geschmiedet,

der andere zum Beweise seiner Zähigkeit durch Hammerschläge kalt umgebogen war; er hatte diese Probe ausgehalten, ohne daß Brüche zu bemerken waren. Sodann kugelfeste Kürasse aus Gußstahlplatten, die von der Militärverwaltung bis auf fünfzig Schritte ohne Erfolg beschossen wurden. Die Gewehrläufe hatte Krupp eigenhändig geschmiedet und sie bereits 1843 dem preußischen Kriegsministerium zugesandt, das die Sendung aber uneröffnet mit dem Bemerken zurückschickte, „die preußische Waffe — das Dreysesche Zündnadelgewehr — sei so vollkommen, daß sie keiner Verbesserung mehr bedürfe“. Inzwischen waren die Kruppschen Gewehrläufe aber in Frankreich offiziell mit größtem Erfolge geprüft worden, worauf die preußische Gewehrrevisionskommission das Gleiche tat. Sie bezeugte jetzt dem Kruppschen Gußstahl, „daß es Ausgezeichneteres und Besseres anhero nicht gegeben“, und der amtliche Ausstellungsbericht erkannte „die außerordentlichen Verdienste, welche sich der Aussteller um die vaterländische Industrie durch Vervollkommnung der Gußstahlfabrikation erworben hat“, lobend an. Dies war der erste in der langen Reihe der Kruppschen Ausstellungserfolge.

Durch die Herstellung von Waffen aus Gußstahl hatte Krupp den Weg betreten, der zum Ziele führen sollte. Aber noch immer handelte es sich dabei erst um vorläufige Versuche im kleinsten Maßstabe, während die eigentliche Fabrikation selbst überwiegend noch im alten Geleise verblieb. Das Einschlagen ganz neuer Bahnen wurde hauptsächlich dadurch verhindert, daß sich Krupp bis 1844 mit zwei Brüdern und bis 1848 noch mit einem Bruder in die Leitung der Fabrik zu teilen hatte. Erst am 24. Februar 1848 übernahm er sie auf alleinige Rechnung. Er hat selbst 25 Jahre später diesen Tag als einen wichtigsten Wendepunkt in der Entwicklung seiner Fabrik bezeichnet. Jetzt war er nur sich selbst verantwortlich, jetzt konnte er seinen eigenen Ideen folgen und das mit ihrer Ausführung verknüpfte Risiko übernehmen, in der unerschütterlichen Zuversicht, daß der Erfolg nicht ausbleiben werde.

Der Geschäftsgang war damals keineswegs günstig. Die Arbeiterzahl war seit 1845 schon wieder bis auf 93 heruntergegangen, und jetzt trat die große politische Krisis ein, welche eine tiefe wirtschaftliche Depression zur Folge hatte. Im Jahre 1848 wurden durchschnittlich nur 72 Arbeiter beschäftigt. So schwierig war die Lage, daß Krupp, um nicht weitere Arbeiter entlassen zu müssen, das letzte ihm noch verbliebene Silbergerät seiner Eltern einschmelzen ließ. Seitdem wurde in seinem Hause kein Silberzeug mehr verwendet. Aber damals waren schon die entscheidenden Schritte eingeleitet, welche die Lage völlig verändern sollten.

Krupps Hauptaugenmerk war mindestens seit 1847 gerichtet auf Herstellung von Geschützen aus Gußstahl. Ein kühner Gedanke! Denn seit Jahrhunderten wurden damals die meisten Geschütze aus Gußeisen, die besten aus Bronze hergestellt. Gußeiserne Geschütze zersprangen leicht; bei den bronzenen nützte sich die innere Wandung, „die Seele", zu schnell ab. Trotzdem war noch nie ein ernster Versuch gemacht worden, bessere Materialien zu verwenden.

Noch im 16. Jahrhundert war Deutschland Hauptexportland für Kanonen gewesen. Aber unter Königin Elisabeth, die im Anfange ihrer Regierung ihren Bedarf an Waffen jeder Art noch vornehmlich in Deutschland deckte, gelang es, die englische Geschützgießerei derart zu entwickeln, daß sie exportfähig wurde. Seitdem versorgte England in wachsendem Maße alle Länder mit Kanonen. Lange Zeit hatte daneben nur noch die schwedische Geschützindustrie große internationale Bedeutung. Erst im 19. Jahrhundert entwickelte sich auch diejenige von Lüttich. Deutschland dagegen konnte jetzt nicht einmal den eigenen Bedarf decken, was im Kriegsfalle sehr bedenkliche Folgen haben mußte. In den Befreiungskriegen hatte Preußen bei der Beschaffung von Geschützen mit den größten Schwierigkeiten zu kämpfen gehabt, was sich leicht wiederholen konnte.

Wenn Krupp jetzt seine Energie darauf konzentrierte, Geschütze aus Gußstahl einzuführen, so durfte er erwarten, daß namentlich die preußische Heeresverwaltung dies mit Freuden begrüßen werde. Er wußte, daß sein Gußstahl ein ausgezeichnetes Material war, wie man es gerade für Geschütze brauchte, und er konnte annehmen, daß man sich an dem hohen Preise dieses Materials nicht stoßen werde. Wenn man sonst überall bei Ankäufen mindestens ebenso sehr auf Billigkeit wie auf Qualität zu sehen pflegt, so hat man doch beim Kauf von Kriegswaffen meist das letztere Moment vorangestellt. Gibt es doch keine schärfere Probe für die Qualität eines Erzeugnisses als den Krieg, und muß doch der Krieger schon vor Beginn des Krieges unbedingtes Vertrauen zu seiner Waffe haben. Deshalb kann man auf keinem anderen Gebiete so wenig mit der Devise „billig und schlecht" wirtschaften wie auf dem der Waffenindustrie. Unter allen Waffen aber gibt es keine, bei der die Güte des Materials so wichtig ist wie das Geschütz. Denn bei keiner hat das Material so viel auszuhalten. Es muß außerordentlich zähe und elastisch sein, darf durch die Pulvergase, die Hitze und die Stöße der Geschosse möglichst wenig angegriffen werden. Jeder Staat wird bestrebt sein, für seine Geschütze das beste erreichbare Material zu verwenden, und darf dabei die Kosten nicht scheuen. Krupp durfte wohl annehmen, daß namentlich die preußische Heeresverwaltung dies einsehen, daß die Güte seines Gußstahls sich auf keine Weise so rasch Anerkennung verschaffen werde, als wenn er Geschütze daraus herstellte und diese der preußischen Heeresverwaltung anbot.

Aber mit diesen vorzugsweise wirtschaftlichen Erwägungen allein war noch nichts getan. Es galt vor allem, bedeutende technische Schwierigkeiten zu überwinden. Der Gußstahl war ursprünglich nur in der Kleineisenindustrie verwendet worden. Allmählich waren die Objekte, welche man aus Gußstahl herstellte, zwar schon etwas größer geworden, aber die weitere Vergrößerung fand ihre Grenzen an der Unmöglichkeit, sehr schwere

Gußstahlblöcke von vollkommener Gleichartigkeit der Qualität zu erzeugen. Die Gußstahlfabrikation muß nämlich, um ein durchaus homogenes Produkt herstellen zu können, Schmelztiegel verwenden, deren jeder nur ein kleines Quantum Rohmaterial faßt (ursprünglich 12 Kilogramm, jetzt bei Krupp 40 Kilogramm). Nun hatte man zwar schon begonnen, eine Anzahl solcher Schmelztiegel in größere Formen zu entleeren. Aber je größer hierdurch der Block wurde, desto mehr litt die Gleichartigkeit der Qualität. Um diese Schwierigkeit zu überwinden, wendete Krupp ein ganzes System ineinander greifender Mittel an, so namentlich sorgfältige Auswahl bezw. Herstellung des Rohmaterials und der Schmelztiegel, zweckmäßige Anlage der Schmelzöfen und glänzende Organisation ihres Betriebes, strenge, peinlich genaue Schulung der Arbeiter in der Durchführung des Betriebes usw. Nur zwei Gruppen dieser Maßregeln sollen hier etwas näher beleuchtet werden, weil sie besonders charakteristisch sind für das Kruppsche Fabrikationssystem. Dabei muß ich freilich, dem Gange der Entwicklung vorauseilend, gleich die spätere Vollendung des Systems schildern, von dem aber bereits 1850 bedeutsame Anfänge vorhanden waren.

Von größter Wichtigkeit für die Erzielung einer hohen Qualität des Gußstahls ist die Verwendung bester Rohmaterialien: „Ohne gutes Eisen kein guter Stahl“ ist ein alter Kruppscher Grundsatz. Ursprünglich hatte er, gleich seinem Vater, hauptsächlich Zementstahl und Schmiedeeisen aus dem Siegerlande verwendet, besonders aus der königlichen Hütte zu Lohe, deren „Müsener Stahlberg“ das beste Eisen zur Stahlbereitung lieferte. Als aber Krupps Eisenbedarf immer mehr zunahm, konnte die Loher Hütte ihm nicht genug Material liefern, weshalb er, gleich den englischen Stahlfabrikanten, schwedisches Eisen zu Hilfe nehmen mußte. Im Jahre 1851 wurde auf seine Veranlassung in Lohe das kurz vorher erfundene Stahlpuddeln eingeführt, wodurch weit größere Massen Rohstahl hergestellt werden konnten als bei der früheren Zementation von Schmiedeeisen. Krupp

sicherte sich die ganze Produktion des Loher Werks an Puddelstahl und machte sich auf solche Weise vom Auslande unabhängig. Doch auch das genügte ihm nicht auf die Dauer. Sowohl in bezug auf die Menge wie auf die Qualität seines Rohmaterials wollte er ganz auf eigenen Füßen stehen.

Zu dem Zwecke erwarb er im Laufe der Zeit eine große Zahl von Eisensteingruben, hauptsächlich im Siegerlande und Nassau (wovon indes nur ein kleiner Teil ausgebeutet wird), seit den siebziger Jahren vor allem bei Bilbao in Nordspanien, weil die dortigen Hämatit-Erze besonders vorzüglich sind. Sie werden mit Krupps eigenen Seedampfern nach Rotterdam und von dort auf dem Rheine nach den schon seit den sechziger Jahren allmählich erworbenen Kruppschen Hüttenwerken Rheinhausen, Duisburg, Neuwied, Engers usw. geschafft. Dort werden die Erze verhüttet, und das gewonnene Roheisen wird in Essen zu Puddelstahl verarbeitet. Dabei wird die höchste Sorgfalt verwendet sowohl auf die Auswahl der für die einzelnen Fabrikate am besten geeigneten Roheisensorten, wie auch auf den Prozeß des Puddelns selbst, der an die dabei beschäftigten Arbeiter sehr hohe Ansprüche stellt.

Das Puddeln bezweckt, aus dem Roheisen sowohl einen mehr oder weniger großen Teil des Kohlenstoffs zu entfernen, dasselbe zu „entkohlen“, wie auch die sonstigen schädlichen Bestandteile so weit wie möglich zu beseitigen. Dieses „Frischen“ geschieht beim Puddeln nicht mehr, wie bei dem älteren Verfahren, dem „Herdfrischen“, dadurch, daß Holzkohle, sondern dadurch, daß nur die Flamme des Brennstoffes mit dem Eisen im Puddelofen in Berührung gebracht wird. Will man Stahl erzeugen, so darf man die Entkohlung nicht so weit treiben wie bei der Erzeugung von Schmiedeeisen, muß also den Prozeß früher abbrechen, wodurch er sich aber nur noch schwieriger für die dabei beschäftigten Arbeiter, die Puddler, gestaltet, weil der richtige Augenblick zum Abbrechen des Verfahrens sich nicht leicht erfassen läßt. Der ganze Puddelprozeß erfordert nicht nur

körperlich sehr kräftige und gewandte, sondern auch besonders intelligente und gut disziplinierte Arbeitskräfte. Krupp gelang es in ungewöhnlichem Maße, solche heranzuziehen und auszubilden. Er errichtete, nach dem Ausspruche eines belgischen Fachmannes, eine wirkliche Puddelschule, mit dem Erfolge, daß die Puddler der Essener Werke selbst in England, der Heimat des Puddelverfahrens, wohlbekannten Ruf besonderer Geschicklichkeit sich erworben haben.

Der fertige Rohstahl wird dann unter dem Dampfhammer bearbeitet, zu langen Stangen ausgewalzt, im Wasser gehärtet, in besonderen Laboratorien auf Härte und Kohlenstoffgehalt geprüft und danach sortiert. Dieses Prüfen und Sortieren des Rohstahls geschieht bei Krupp wieder mit peinlichster Sorgfalt, um für jede Verwendungsart des Gußstahls stets über die am besten geeignete Sorte Rohstahl verfügen zu können. Die Rohstahlstangen werden sodann zerbrochen, und aus den Stücken, sowie aus ähnlich hergestellten Stücken Schmiedeeisen wird nun erst durch genaue Wägung der einzelnen Materialien für jeden der zur Erzeugung von Gußstahl bestimmten kleinen Schmelztiegel die „Beschickung“ zusammengestellt, je nach dem Zwecke, dem der Gußstahl dienen soll.

Die Schmelztiegel aus feuerfestem Ton und Graphit können nur einmal gebraucht werden, weshalb Krupp von ihnen jetzt Hunderttausende gebraucht. Trotzdem müssen auch sie mit ganz besonderer Sorgfalt hergestellt werden, was ebenfalls bei Krupp geschieht. Doch kann ich darauf, sowie auf die Konstruktion der Schmelzöfen, nicht eingehen. Vielmehr kann ich nur noch an der Hand eines guten, anschaulichen Berichts schildern, wie sich der Schlußakt der eigentlichen Gußstahlfabrikation vollzieht, nämlich das Ausgießen der einzelnen Tiegel, von denen bei großen Güssen bis zu 1500 erforderlich sind, in die Gußform.

Es kommt darauf an, daß in jedem einzelnen Tiegel der Stahl vollkommen gar eingeschmolzen wird, und daß man den Inhalt sämtlicher Tiegel in ununterbrochenem Strome in die Form

sich ergießen läßt. Darin liegt eine der Hauptschwierigkeiten, da der Stahl verhältnismäßig schnell fest wird. Hierbei kommt denn auch die ganze, lang erprobte Schulung, Handfertigkeit und Geistesgegenwart des Arbeitspersonals zur Geltung. Jeder muß auf seinem Platze sein, für jeden ist berechnet, wieviel Zeit er braucht, um mit seinem Tiegel an die nächste Gußrinne zu gelangen. Nur die besonnensten Arbeiter sind zu diesem Posten tauglich. Wenn alles vorbereitet ist, werden die Öfen geöffnet. Zwei Schmelzer ergreifen die Tiegel, den ein Dritter ihnen mit einer eigentümlich geformten Zange zureicht, und nun gehts in geordneter Kolonne, ganz ohne Geräusch, zu den Gießrinnen: weiß glänzende, prächtig leuchtende Quellen flüssigen Stahles ergießen sich alsdann zunächst in einen Sammelbehälter und aus diesem direkt in die für den weiter zu bearbeitenden Block bestimmte Form.

Durch solche Mittel gelang es Krupp, jene Schwierigkeiten zu überwinden, an denen die englischen Fabrikanten gescheitert waren, gelang es ihm, immer größere Gußstahlblöcke von durchaus homogener Beschaffenheit herzustellen. Den ersten entscheidenden Erfolg auf diesem Wege errang er im Jahre 1851 auf der ersten internationalen Industrie-Ausstellung in London mit einem Gußstahlblocke im Gewichte von 4500 Pfund. Nie hatte man einen so schweren und zugleich so homogenen Block gesehen. Die allgemeine Bewunderung, die er erregte, bedeutete für Krupp den Anfang seines Weltrufes. Doch dieser Gußstahlblock war nur ein Halbfabrikat, war nur das Material, aus dem Krupp seine Geschütze baute. Und um letztere begann jetzt erst der eigentliche Kampf zu entbrennen. Die Erwartung, insbesondere Preußen werde die Gußstahlgeschütze mit Freuden begrüßen und einführen, sollte noch lange nicht in Erfüllung gehen.

Vom Jahre 1847 an, als Krupp das erste Probegeschütz für Preußen herstellte, einen Dreipfünder, bis zum Jahre 1859, als die ersten großen Bestellungen einliefen, war die Geschützfabrikation für ihn nur eine Lieblingsbeschäftigung, die große Opfer an Kraft,

Zeit und Geld kostete. Wenn er nur auf Gelderwerb sehen wolle, so äußerte er noch 1858 gegenüber einem Artillerieoffizier, so dürfe er keine Geschütze gießen; denn das Untersuchen, Prüfen etc. halte immer sehr lange auf. Für den Bey von Tunis oder den Khedive von Ägypten sei leichter arbeiten als für Preußen; denn deren Artillerie prüfe nicht so lange, wie die preußische Artilleriekommission und zahle, noch ehe die Rohre abgeliefert seien. Er lege aber Wert auf die Ehre, seinem Vaterlande mit seiner Erfindung zu nützen; deshalb gestatte er sich die kostspielige Nebenbeschäftigung der Geschützanfertigung.

Wenn die Zahl der Kruppschen Arbeiter in dem Jahrzehnte 1849 bis 1858 sich verzehnfachte und am Ende des Zeitraums über tausend betrug, so verdankte er dies nicht der Geschützfabrikation, sondern „Friedensartikeln", der Herstellung von Achsen und Federn für Eisenbahnwagen, Schiffswellen und dergleichen, namentlich aber einer epochemachenden eigenen Erfindung des Jahres 1853, dem Verfahren, Radbeschläge für den Eisenbahnbetrieb aus Gußstahl ohne Schweißung herzustellen. Bis dahin hatte man nur geschweißte Radreifen aus Eisen oder Puddelstahl gehabt, die an der Schweißstelle leicht brachen und auch sonst nicht genügten. Krupp gelang es nach eifrigem Nachdenken und wiederholten Versuchen, die von einem einfachen Bleiringe in Größe eines Fingerringes ausgingen, eine Gußstahlbandage ohne Schweißnaht herzustellen. Diese Erfindung ist für die ganze weitere Entwicklung der Radreifen vorbildlich gewesen. Ihre Ausbeutung hat lange Zeit hindurch den ergiebigsten Zweig der Kruppschen Fabrikation gebildet, hat ihm Gewinne eingebracht, die in Deutschland kaum je dagewesen waren[1]). Hauptvoraus-

---

1) Er forderte von englischen Fabrikanten 1854 für Überlassung seines Patents auf Gußstahlreifen ohne Schweißnaht 15000 £, und einschließlich seiner Methode der Gußstahlfabrikation 50000 £. „Es scheint" — so schrieb er an Wilhelm Siemens nach London — „daß diese Preise zu hoch erschienen sind; ich finde sie nach täglich neuer Erfahrung billig." Wir wissen jetzt, wie richtig dies war.

setzung für die Größe seiner Erfolge bei solchen Gegenständen des Eisenbahnbedarfs war natürlich die Ära des Eisenbahnbaues, die immer wachsende Ausbreitung des neuen Verkehrsmittels.

Dagegen wollte die Entwicklung der Kruppschen Geschützfabrikation, wie schon erwähnt, lange Zeit hindurch nicht in Gang kommen. Die Lage war für Krupp insofern günstig, als die Einführung neuer Geschütze allerorten auf der Tagesordnung stand, seitdem die Erfindung der gezogenen Gewehre mit ihren größeren Schußweiten den Wert der bisherigen glatten Vorderladergeschütze stark herabgesetzt hatte. Man experimentierte mit neuen Systemen, und die Strömung war mehr und mehr auf Einrichtung gezogener Hinterlader gerichtet, die in Schweden erfunden worden waren und von Krupp adoptiert wurden. Die Vortrefflichkeit seines Materials war zwar schon, wie weiter oben bemerkt, 1849 bei dem nach Berlin gesandten Dreipfünder von der Artillerie-Prüfungskommission anerkannt worden. Aber die Konstruktion des Geschützes war noch unvollkommen, und als sie verbessert wurde, scheiterte die Einführung an Vorurteilen der entscheidenden Männer zugunsten der Bronzegeschütze. Krupp erreichte es nun, daß seine Geschütze in anderen Staaten probiert wurden. Überall erwies das Material seine Vorzüglichkeit, und in Frankreich kam es daraufhin 1856 zur Bestellung von 300 Geschützen, die aber alsbald wieder zurückgenommen wurde, — wie es scheint, aus Geldrücksichten und aus Besorgnis, vom Auslande abhängig zu werden. Die Bestellung von 36 Geschützen durch den Khedive von Ägypten konnte nur als hoffnungsvoller Anfang begrüßt werden. Entscheidend konnten begreiflicherweise erst größere Bestellungen der eigenen Regierung ins Gewicht fallen, und diese erfolgten nicht vor dem Jahre 1859.

Es war der damalige Regent Prinz Wilhelm selbst, der die Entscheidung zugunsten der Kruppschen Geschütze herbeiführte. Er hatte Krupp und seine Fabrik schon 1853 kennen gelernt. Im Jahre 1859 stimmte er, nach einem unter seinen Augen ausgeführten Probeschießen, im Widerspruche mit einem Votum

des damaligen Generalinspekteurs der Artillerie, dem Vorschlage bei, die Versuche mit gezogenen Feldgeschützen für abgeschlossen zu erklären. Anfangs wollte man nur 16 Sechspfünder bei Krupp bestellen. Die dem Prinzregenten zur Unterschrift vorgelegte Kabinettsordre verfügte die Bestellung von 100 solcher Geschütze. Der Regent aber änderte diese Zahl eigenhändig in 300. Auf Jahrzehnte hinaus entschied er damit über die weitere Entwicklung der Artillerie und beendete zugleich für Krupp die Zeit der vergeblichen Kämpfe. Aber an schweren Kämpfen hat es diesem auch später nicht gefehlt, so namentlieh nach dem Feldzuge von 1866, in dem einige Kruppsche Geschütze zersprangen, was aber teils durch die nicht von Krupp herrührende Konstruktion, teils durch die noch mangelhafte Handhabung verschuldet worden war, so selbst wieder nach dem Kriege von 1870/71, trotz der glänzenden Erfolge, welche die Kruppschen Geschütze damals lieferten, so schließlich auch später noch bis an sein Lebensende. Einiges davon müssen wir hier noch kennen lernen.

Die Kriege der sechziger Jahre stellten die längst erprobte Überlegenheit des Gußstahls als Geschützmaterial gegenüber der Bronze sogar in Preußen wieder in Frage. Man war dort nahe daran, wieder zur Bronze überzugehen, als der Krieg von 1870/71 ausbrach! Wie mußte eine solche Erfahrung auf den Mann wirken, der seit so langer Zeit von der Vorzüglichkeit seines Materials felsenfest überzeugt war, der seit 1859 hoffen konnte, wenigstens dieses Ergebnis sicher gestellt zu haben! Tatsächlich gelang das endgültig erst durch den Krieg gegen Frankreich, in dem kein einziges der Kruppschen Rohre zersprang, die vielmehr den größten Ansprüchen genügten. Und selbst dieser gewaltige Sieg wirkte noch nicht in allen Ländern; erneuerte sich doch in den siebziger Jahren der Kampf mit der Bronze, als letztere durch die Erfindung von Uchatius sich zur Hartbronze entwickelt hatte.

Die Herstellung so schwerer Fabrikate aus Gußstahl hatte Krupp natürlich längst zu einer Reihe großartiger Erweiterungen

seiner Anlagen gezwungen. Dahin gehören vor allem die Dampfhämmer zum Schmieden der riesigen Gußstahlblöcke. Der größte dieser Dampfhämmer, im Gewichte von 50000 Kilogramm (Kostenpreis fast 2 Millionen Mark), wurde schon 1861 errichtet, als es noch nirgends derartige Ungetüme gab, weshalb man die von Krupp geplante Konstruktion in technischen Kreisen mit Kopfschütteln erörterte. Als dann zum ersten Male der Hammer vor der erwartungsvoll gespannten Beamten- und Arbeiterschar langsam in die Höhe stieg, um im nächsten Momente mit furchtbarer Gewalt auf einen mächtigen Gußstahlblock niederzufallen, sprangen die zunächst stehenden Personen entsetzt zurück. Krupp, der ganz vorn stand, war der Einzige, der ruhig seinen Platz behauptete und unverrückt die großartige Kraftentfaltung beobachtete.

Um dieselbe Zeit erfolgte die Anlage eines Bessemerwerkes und mehrerer Walzwerke, namentlich für die Herstellung von Stahlschienen, Anfang der siebziger Jahre die Errichtung eines Werkes zur Durchführung der Stahlfabrikation nach dem Siemens-Martin-Verfahren. Dieses wurde, gleich dem Bessemerwerke, nur zur Fabrikation von Stahl für den Massenkonsum verwendet, für Schiffswellen, Eisenbahnachsen und -reifen, Kesselbleche usw. Aber das waren keine eigenartigen Schöpfungen. Viel wichtiger ist für uns hier die Tätigkeit, welche Krupp als Geschützkonstrukteur entfaltete; denn sie bildet erst das Schlußglied in der Kette technischer Maßnahmen, durch welche Krupp bestrebt war, den ganzen Herstellungsprozeß der Geschütze, von der Eisensteingrube bis zur Ablieferung, ohne fremde Hülfe zu bewältigen.

Diese Tätigkeit begann schon 1865 mit der Erfindung einer neuen Verschlußart, des „Rundkeilverschlusses", der später bei allen Kruppschen Hinterladern angewendet wurde. Dann folgte eine neue Rohrkonstruktion für ganz schwere Geschütze, das Ringrohr, welches viel größeren Ladungen Stand hält als das alte Massivrohr. Auf der Pariser Ausstellung von 1867 führte Krupp ein Riesengeschütz dieser Art vor, daß etwa 1000 Zentner wog, ohne Zweifel die größte Feuerwaffe, die man bis dahin ge-

kannt hatte. In den Jahren 1869/73 kam es zur Konstruktion mehrerer neuer Feldgeschütze, um deren Einführung in Preußen er wieder einen harten Kampf durchzufechten hatte. Die Artillerie-Prüfungskommission war mit eigenen Entwürfen für neue Feldgeschütze beschäftigt und wollte Krupp nur als Fabrikanten, nicht als Konstrukteur anerkennen, was sein berechtigtes Selbstgefühl schwer kränkte. Erst 1874 wurde dieser Kampf durch ein Kompromiß beendet, bei dem für den wichtigsten Teil des Geschützes, für das Rohr, seine Konstruktion, das Mantelrohr, den Sieg errang und auch in einigen andern Punkten seine Vorschläge durchdrangen. So entwickelten sich seine Geschützkonstruktionen immer weiter. Sie veranlaßten ihn um diese Zeit, sich auch bei den Schießversuchen auf eigene Füße zu stellen, sich unabhängig von denen der Militärverwaltungen zu machen. Deshalb kaufte er 1873 einen großen Schießplatz bei Dülmen und, als dieser bei der sich immer mehr steigernden Tragweite der Geschütze nicht mehr ausreichte, 1877 ein Landgebiet bei Meppen, das nicht weniger als 17 Kilometer lang ist. Eine Reihe großartiger Anlagen dient dort den Schießversuchen, zu denen Krupp nun seinerseits die Vertreter der Militärverwaltungen einladen konnte.

Die späteren Fortschritte in der Konstruktion der Kruppschen Geschütze — lange Rohre, Schnellfeuerkanonen usw. — kann ich hier nicht erörtern, sondern nur noch als Schlußergebnis kurz von dem vollständigen Siege sprechen, den Krupp über seinen stärksten Konkurrenten, Armstrong, davontrug. Schon 1867 war Armstrong zwar bei deutschen Schießversuchen unterlegen. Aber seitdem hatte er sich rastlos bemüht, Krupp zu überholen, und erst Mitte der achtziger Jahre konnten diese Bemühungen als endgültig gescheitert angesehen werden. Was das Material anbetrifft, so klagte der Direktor des Arsenals von Woolwich selbst, daß Sheffield nicht imstande sei, die Sorte Stahl zu liefern, deren die Artillerie bedurfte. Hinsichtlich der Konstruktion ist es schon höchst charakteristisch, daß die Engländer lange an den Vorderladern festhielten, daß sie dann eine weitere

Reihe von Jahren zwischen Vorder- und Hinterladern schwankten und erst sehr spät endgültig zu letzteren übergingen, wobei denn natürlich die Zuverlässigkeit der Qualität noch viel zu wünschen übrig lassen mußte. Der Verschluß Krupp wurde von den Engländern selbst für besser erklärt als das von Armstrong angenommene französische Verschlußsystem; ebenso mußten sie zugeben, daß ihre Stahlgeschosse denen Krupps nicht ebenbürtig seien.

Am 18. Juli 1887 starb Alfred Krupp als der größte Industrielle Deutschlands, vielleicht der ganzen Welt. Sein Werk aber entwickelte sich zunächst, wenigstens äußerlich, immer weiter. War noch bei seinen Lebzeiten (1886) das Grusonwerk in Buckau bei Magdeburg mit 12 Millionen Mark Kapital, 3500 Arbeitern und einer durchschnittlichen Tagesproduktion von 5400 Zentnern Hartguß, namentlich Panzerungen und Geschossen aller Art, dem Kruppschen Unternehmen einverleibt worden, so übernahm dieses 1896 auch den Betrieb der Germaniawerft in Kiel mit fast 3000 Arbeitern. Die ganze Zahl der auf den Kruppschen Werken Beschäftigten betrug einschließlich der Beamten am 1. April 1905 55816 Personen, so daß mit den Angehörigen rund 180000 Menschen ihren Lebensunterhalt von Krupp beziehen. Die Stadt Essen ist binnen 55 Jahren aus einer Kleinstadt von 10000 Einwohnern eine Großstadt von 230000 geworden — eine Entwicklung, die unvergleichlich rascher ist, als diejenige der Stadt Sheffield in dem Jahrhundert nach der Erfindung des Gußstahls durch Huntsman. Und während hier zahlreiche kleinere Unternehmungen beteiligt waren, ist in Essen das meiste einem einzigen Riesenunternehmen zu danken. Die Tatsache, daß die Arbeiterschaft der Essener Kruppwerke im Jahre 1849 nur etwa 1 %, 1898 dagegen 13 %, unter Hinzurechnung der Angehörigen ca. 43 % der Essener Einwohnerschaft ausmachte, zeigt deutlich den entscheidenden Einfluß des Kruppschen Unternehmens.

Krupp ist durch sein Lebenswerk einer der reichsten Männer Deutschlands geworden, aber andrerseits reicht die Bedeutung seiner Tätigkeit unendlich weit hinaus über die Entwicklung

seines eigenen Unternehmens. Von denjenigen anderer deutschen Unternehmungen, für welche er unmittelbar bahnbrechend wirkte, nenne ich nur den 1854 entstandenen „Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation", der jetzt mit einem Aktienkapital von 25 Millionen Mark und 9000 Arbeitern jährlich über 200000 Tonnen Fabrikate im Werte von über 30 Millionen Mark erzeugt.

Deutschland hat nur in einigen anderen Industriezweigen so riesenhafte Fortschritte gemacht wie in der Herstellung von Stahl und Stahlwaren. Gewiß weist schon die Roheisenerzeugung eine erstaunliche Entwicklung auf; denn sie betrug 1850 10 %, 1898 dagegen 82 % derjenigen Großbritanniens. Aber beim Stahl ist das Bild noch ein weit großartigeres: Um das Jahr 1850 erzeugte Deutschland im ganzen etwa 5000 bis höchstens 6000 Tonnen Rohstahl (etwa 500 bis 600 Tonnen Gußstahl), während Großbritanniens Ausfuhr allein schon doppelt so viel betrug, die Produktion jedenfalls weit mehr als das Zehnfache. Jetzt dagegen produziert Deutschland erheblich mehr Stahl als Großbritannien. Am schnellsten vollzog sich in neuester Zeit die Entwicklung bei den verschiedenen Sorten des Flußstahls, hergestellt nach dem Bessemer- und namentlich nach dem Siemens-Martin-Verfahren, das Deutschland in weit höherem Maße zugute gekommen ist als England. Aber das ist Massenproduktion „for the million", Erzeugung gewöhnlicher Handelsware. Wichtiger für den Volkswirt, der in die Ferne zu blicken weiß, bleibt die Tatsache, daß Deutschland in der Herstellung des höchstwertigen Qualitätsstahles die führende Nation geworden ist. Dies verdankt es ganz allein Alfred Krupp. Und ferner verdankt es ihm seine Bedeutung als führende Nation in der Herstellung von Geschützen. Es gibt jetzt nur noch wenige Staaten auf der ganzen Erde, die nicht ihren Hauptbedarf an Geschützen von der Essener Fabrik bezogen haben; hat sie doch bis Ende 1898 davon über 37000 Stück geliefert.

Welches sind, so frage ich jetzt, die Ursachen so großer Erfolge gewesen?

III.

Hat Krupp viel „Glück“ gehabt? Ohne Frage mußte für ihn, wie für jeden erfolgreichen Arbeiter, eine gewisse Gunst der äußeren Verhältnisse gegeben sein. Die Ära des Eisenbahnbaues habe ich als ein solches günstiges Moment schon genannt. Auch daß nach Erfindung der gezogenen Gewehre die Geschütze verbessert werden mußten, kann man als ein solches anführen. Wichtiger war es ohne Frage, daß Krupp die Aufmerksamkeit eines Fürsten erregte, der mehr als ein Anderer seines Zeitalters für die Verbesserung der Kriegstechnik getan hat, und daß dessen Kriegserfolge auch Krupp zugute gekommen sind. Die vorbildliche Bedeutung, welche das deutsche Heerwesen nach 1870/71 erlangt hat, ist sicherlich als eine bedeutsame Voraussetzung für Krupps Erfolge anzusehen.

Auch abgesehen davon, hat Krupp von der preußischen Regierung, als diese seine Bedeutung voll erkannt hatte, und ebenso später von der deutschen Reichsregierng manche Gunst erfahren, so schon 1865, als er vom Staate einige für ihn wichtige Hüttenwerke kaufen wollte und dem Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation, der den gleichen Preis bot, beim Zuschlage vorgezogen wurde. Derartiges wird sich wohl häufig wiederholt haben. Dagegen hat Krupp diejenige Art der Staatshülfe, welche für die Industrie die wichtigste ist, den Schutzzoll nämlich, für seine Gußstahlfabrikate niemals nötig gehabt. Schutzzölle haben nur Zweck, wenn es gilt, Preisunterbietungen des Inlands durch das Ausland, bei vorübergehender Ungunst der relativen inländischen Produktionsbedingungen, wettzumachen. Bei Erzeugnissen, welche durch ihre Qualität jeder Konkurrenz Trotz bieten, sind Schutzzölle zwecklos. Nur für seine Schienenproduktion hat Krupp vermutlich von der 1879 beginnenden deutschen Schutzzollära Nutzen gehabt, nicht nur für den Absatz im Inlande, sondern

auch indirekt für den Export, indem die Sicherung relativ lohnender Inlandspreise durch den Schutzzoll es in den achtziger Jahren den deutschen Schienenfabrikanten erleichterte, die Engländer bei Lieferungen für das Ausland zu unterbieten. Doch hat Krupp persönlich an diesem volkswirtschaftlich keineswegs einwandsfreien Verfahren schwerlich viel Anteil gehabt. Er kam damals, seines hohen Alters wegen, nur noch selten in die Fabrik und kann einen Betrieb, der den Geschäftsgrundsätzen seines ganzen Lebens widersprach, schwerlich mit vollem Bewußtsein gebilligt haben. Krupp war kein Mann, der nach Staatshülfe verlangte, sondern ein geborener Kämpfer, der sich selbst in erster Linie seine Erfolge zu danken hatte. Wie lange hat er ringen müssen mit den Vorurteilen der heimischen Staatsorgane, bis diese seinen Geschützen die verdiente Wertschätzung zuteil werden ließen! Entscheidenden Einfluß hat Staatsgunst gewiß nicht auf seine Erfolge ausgeübt.

Krupps Lebensziel bestand darin, Fabrikate, namentlich Geschütze von höchster Leistungsfähigkeit zu erzeugen. Gegenüber diesem ihn beherrschenden Gedanken ist das Erwerbsinteresse, wie wir wissen, lange Zeit hindurch stark zurückgetreten. „Lieber setzte er schon in seiner Jugend sein ganzes, kleines Vermögen an die Ausführung einer einzigen Idee, als daß er aus Geldrücksichten auf technische Versuche verzichtete. Noch in späteren Lebensjahren erzählte er gerne, wie er damals beinahe sein Hab und Gut geopfert, um seine Löffelwalze zu konstruieren, und wie er, als sie ihm entzweibrach, dennoch nicht verzweifelte, sondern in der festen Überzeugung von der Richtigkeit seiner Idee nach der Ursache des Konstruktionsfehlers forschte und, nachdem er ihn gefunden, rüstig wieder von vorne anfing.“ Ebenso verfuhr er nach 1848, als er die Fabrik allein übernommen hatte, mit der Herstellung großer Gußstahlblöcke und nach 1866, als er dreihundert von ihm für die preußische Artillerie gelieferte Feldgeschütze, die sich nicht bewährt hatten, einfach zurücknahm und durch neue Rohre mit anderem Ver-

schluß ersetzte, trotzdem der unzureichende alte Verschluß gar nicht von ihm, sondern von der Geschützgießerei in Spandau herrührte. Mit Recht hat man gesagt: „Wäre er nur ein guter Geschäftsmann gewesen: so würde er der preußischen Regierung den Umtausch nicht kostenlos, sondern zu billigen Bedingungen angeboten haben.“ Aber die mangelhaften Kanonen beleidigten sein Ehrgefühl. Deshalb sagte er mit der Schroffheit, welche sein Wille in deisem ihm wichtigsten Punkte anzunehmen begann: „Weg damit!“ Und aus der gleichen Gesinnung ging die Heftigkeit hervor, mit der er 1872 der preußischen Artillerie-Prüfungskommission entgegen trat, als sie seine Geschützkonstruktionen nicht mit der nötigen Achtung behandelten. Aber dieser Idealismus des großen Industriellen hat noch weit wichtigere Wirkungen hervorgebracht.

Um seinen Erzeugnissen die höchste erreichbare Qualität zu verleihen, war Krupps stetes Bestreben darauf gerichtet, ihren ganzen Herstellungsprozeß selbst zu beherrschen, sich von allen anderen Betrieben unabhängig zu machen. Gegenüber dem englischen Prinzipe möglichst weitgehender Arbeitsteilung haben wir in dieser wahrhaften Arbeitsvereinigung unzweifelhaft einen Hauptgrundsatz Krupps vor uns: es ist auch gar keine Frage, daß darin eine seiner Hauptstärken bestand. Das erste englische Militärblatt, die „Army and Navy Gazette“, gestand in den achtziger Jahren zu, es sei ein Fehlgriff gewesen, daß die englische Heeresverwaltung zwar die eigentliche Geschützfabrikation selbst in Woolwich vornehmen lasse, dagegen die Lieferung des dafür nötigen Stahls der Privatindustrie überlasse; denn in kurzer Zeit seien drei aus solchem Stahl hergestellten Rohre gesprungen. Unzweifelhaft wird durch die Arbeitsteilung auch das Gefühl der Verantwortlichkeit für das Erzeugnis geteilt, was keine gute Folge der Arbeitsteilung ist. Aber andererseits ist Krupps Prinzip nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen durchführbar, deren wichtigste die einzigartige Natur eines Unternehmers von seiner Größe bleibt.

Vor allem mußten zur Durchführung jenes Grundsatzes jahrzehntelang alle im Geschäfte verdienten Kapitalien immer wieder festgelegt, zu Erweiterungen des Betriebes verwendet werden. Welche kaum übersehbare Reihe solcher Erweiterungen hat Krupps Unternehmen erlebt! Der Grundbesitz der Firma hat sich von 1850—1904 von $4^1/_2$ bis auf 1555 Hektar vergrößert, der überbaute Grundbesitz von 0,40 bis auf 80 Hektar. Die jetzige Aktiengesellschaft Friedrich Krupp arbeitet mit einem eigenen Kapital von 160 Mill., mit einem Gesamtkapital von 350 Mill. Mark.

Im Jahre 1874 trat der Fall ein, daß die Geschäftsgewinne für die nötigen Erweiterungen nicht mehr ausreichten, weshalb Krupp eine Hypothekaranleihe von 30 Millionen Mark aufnehmen mußte. Die Anleihe ließ sich nur unter drückenden Bedingungen erreichen, wobei außer der damaligen allgemeinen Handelskrisis auch die Tatsache mitwirkte, daß Fabriken an sich keine guten Pfandobjekte sind, weil sie in dem durch den Darleiher doch immer zu berücksichtigenden schlimmsten Falle von Konkurs und Zwangsversteigerung zum großen Teile nur den Wert alten Eisens haben. Auch waren damals Hypothekaranleihen von Fabriken noch gar nicht üblich. Kurz, die Bedingungen waren ungünstig, namentlich in Bezug auf die Rückzahlung der Anleihe. Doch gelang es, sie 1879 unter besseren Bedingungen in eine neue Anleihe umzuwandeln und diese bis 1886 gänzlich zu tilgen, weit früher, als es nach dem Abkommen von 1879 nötig war, und zwar trotzdem die Erweiterung des Unternehmens ihren Fortgang nahm — gewiß ein glänzendes Zeugnis für seine Ertragsfähigkeit. Im ganzen blieb es dabei, daß das Unternehmen selbst immer wieder die Mittel lieferte, um es, den Anforderungen seines Leiters entsprechend, auszudehnen. Wäre das nicht der Fall gewesen, so hätte eine Erweiternng in solchem Umfange gewiß nicht stattfinden können.

Eine noch weit wichtigere Voraussetzung jenes Systems der Arbeitsvereinigung besteht in der glänzenden, planmäßigen Orga-

nisation der Arbeit in dem Kruppschen Unternehmen. Und damit sind wir wohl bei dem wichtigsten Teile unserer Erörterung angelangt.

Was zunächst die Leitung des Betriebes betrifft, so besorgte Krupp diese anfangs ganz allein, dann bis 1862 mit einem Vertreter. Jahrzehntelang lastete auf ihm die ganze Arbeit, Sorge und Verantwortlichkeit dieser Riesenaufgabe. Die Folge war Überanstrengung, die ihn namentlich in der schweren Zeit nach den Erfahrungen von 1866 zu gründlicher Ausspannung nötigte. Aber Krupp besaß in hohem Maße die seltene, für jeden Leiter eines großen Betriebes unschätzbare Kunst, alle Arbeiten, für die er selbst nicht mehr unbedingt nötig war, auf andere Schultern abzuwälzen, um den verbleibenden, wichtigsten Teil desto besser bewältigen zu können. Deshalb errichtete er schon 1862 die „Prokura", eine Kollektivvertretung von zunächst zwei Personen, welche er allmählich vermehrte, und an die er immer neue Teile der Betriebsleitung abgab, bis sie schließlich bei seinem Tode ein Direktorialkollegium mit einem Vorsitzenden und sechs gleichberechtigten Ressortchefs bildete. Für diese wie überhaupt für alle wichtigeren Posten suchte er, ohne zu markten, die tüchtigsten Kräfte zu gewinnen. Aber die oberste Leitung behielt er sich stets vor. „Tag und Nacht beherrschte ihn die Sorge um das Gedeihen seiner großen Schöpfung. Tatsächlich verwandte er bis in die letzten Lebensjahre hinein schlaflose Stunden der Nacht zur Arbeit. An seinem Bette befand sich beständig ein Schreibapparat mit Papier und riesigen Bleistiften. Am anderen Morgen wanderten die Bogen, die seine Fragen, Befehle, Anregungen, Erörterungen in energischen, großen, charakteristischen Schriftzügen enthielten, in die Fabrik. Häufig und gerne fügte er Konstruktionsskizzen bei, die er mit rascher und sicherer Hand hinzuwerfen wußte. Er pflegte aber auch noch oft selbst in den Werkstätten zu erscheinen, um sich persönlich davon zu überzeugen, wie dieser oder jener Auftrag ausgeführt wurde. Diejenigen seiner Angestellten, welche länger auf der Gußstahl-

fabrik beschäftigt waren, kannte er alle von Angesicht zu Angesicht."

Mit der gleichen Organisationsgabe und dem gleichen eindringenden Scharfblicke umfaßte er alle Teile seines gewaltigen Betriebes.

„Wenn Krupp — so sagt der französische Chemiker Frémy in seinem Werke ‚Le métal du canon' — dazu gelangt ist, den Kriegsmaschinen jene Vollkommenheit zu geben, welche man an ihnen kennt, so geschah dies, weil er seit einer langen Reihe von Jahren ihre Fabrikation auf eine wissenschaftliche Grundlage gestellt hat. In seiner Fabrik wird nichts dem Zufall überlassen. Chemiker analysieren fortwährend die Grundstoffe und die hergestellten Erzeugnisse. Das wissenschaftliche und industrielle Element ist eng mit dem militärischen verbunden. Artillerie-Officiere sind der Fabrikation zugeteilt und verfolgen alle ihre Einzelheiten. Erhebliche Summen werden auf neue Versuche verwandt, die mit den verschiedenen für die Geschützfabrikation geeigneten Legierungen gemacht werden. Jede untersuchte Metallart erhält gewissermaßen ihre Akten, die ihre chemische Zusammensetzung, ihre Vorteile und Mängel ergeben."

Frémy spricht hier von einer „wissenschaftlichen Grundlage" der Kruppschen Fabrikation und schreibt es dieser Grundlage zu, daß seine Geschütze einen so hohen Grad von Vollkommenheit erlangt haben. Bleiben wir hierbei noch einen Augenblick stehen. Ist es nicht zu viel gesagt, von einer „wissenschaftlichen Grundlage" zu sprechen bei dem Werke eines Mannes, der auf dem Gymnasium nur bis zur Quarta gekommen ist und nie eine Technische Hochschule besucht hat? Krupp ist selbst niemals wissenschaftlich tätig gewesen, und seine Erfindungen sind jedenfalls nicht das Ergebnis systematisch-theoretischer Schulung. Dennoch hat Frémy recht: die Kruppsche Fabrikation hat eine „wissenschaftliche Grundlage".

Dabei denkt man zunächst an die wissenschaftlichen Methoden, welche bei allen den Proben Anwendung finden, denen die Rohmaterialien und Fabrikate der Kruppschen Werke unterworfen werden, also etwa an die Festigkeitsversuche in der Probieranstalt (1904: 187 000), an die Analysen in den chemischen

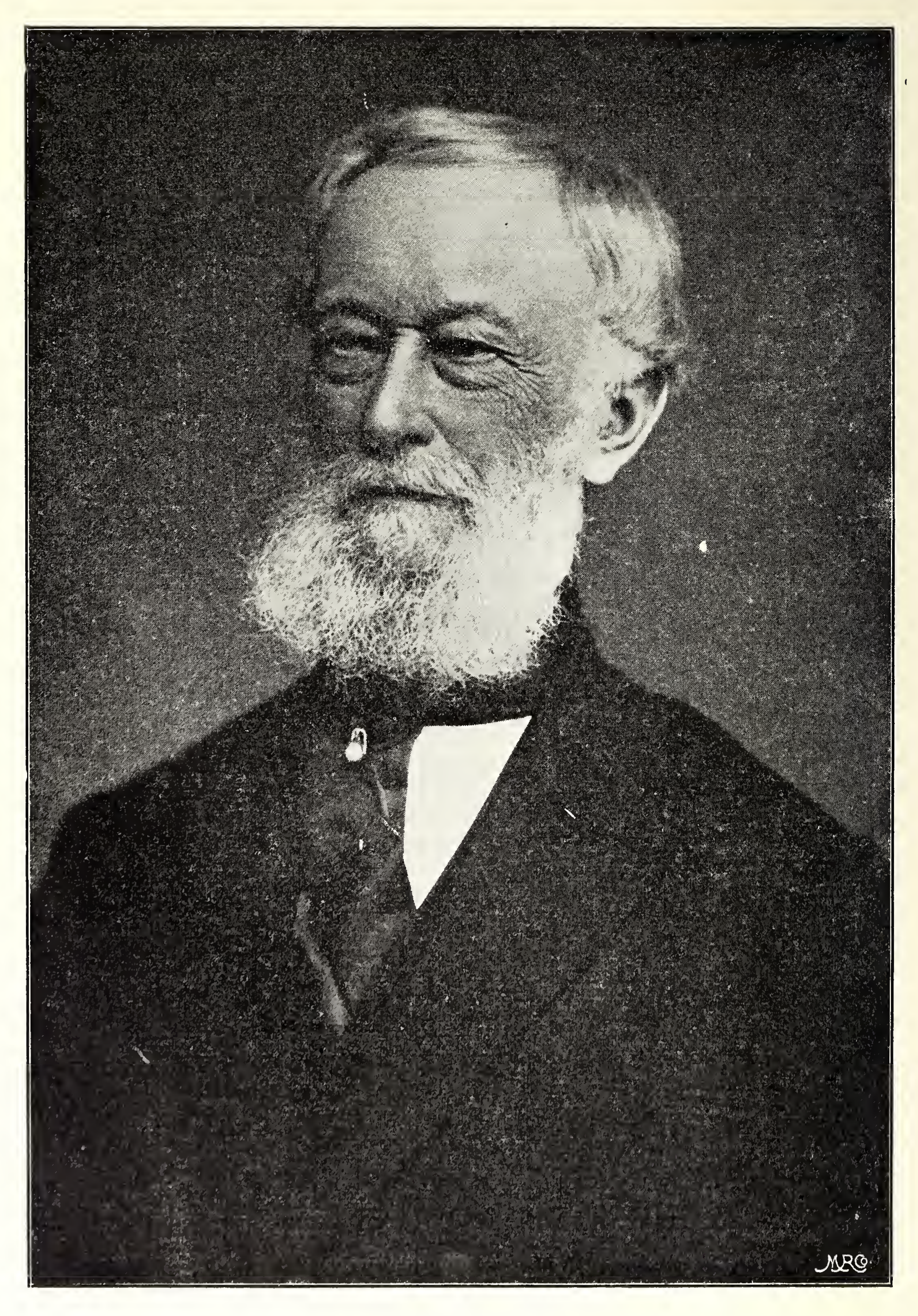
Laboratorien (1904: 40 000), an die Prüfungen, die jedes Geschütz in Bezug auf Widerstandskraft und ballistische Leistungen durchzumachen hatte. Ungleich bedeutsamer war doch, sowohl praktisch wie theoretisch, die Verwertung des sich auf solche Weise ansammelnden ungeheuren Tatsachenmaterials zur Besserung der vorhandenen Mängel, zur Erzielung von Fortschritten in der Betriebstechnik. Sie waren undenkbar ohne Eindringen in die Ursachen jener Tatsachen, ihrer gleichartigen und ihrer verschiedenartigen Eigenschaften. Und das ist Wissenschaft, mag es nun geschehen, um die Wahrheit zu ergründen, oder um praktische Resultate zu erzielen, am Ende gar, um Geld zu verdienen. Der Betrieb der Wissenschaft hat sich zwar teilweise im Laufe der Zeiten von der „Praxis" losgelöst; insoweit dies gelungen ist, kann und soll die Wissenschaft von ihren Jüngern ohne andere Zwecke „um ihrer selbst willen" betrieben werden. Aber in weitem Umfange ist jene Arbeitsteilung eben noch nicht durchgeführt, wird die Theorie vielmehr noch in Personalunion mit der Praxis gepflegt. Darin liegt kein Anlaß, einer derartigen Tätigkeit ihren wissenschaftlichen Charakter abzustreiten.

Was bei Krupp auf solche Weise geschah, war in seiner tiefsten Grundlage verwandt mit noch anderen Teilen der organisatorischen Tätigkeit, die er aufwenden mußte, um sein Lebensziel zu erreichen, so auch mit jener sorgfältigen Schulung, die er seinen Handarbeitern für das Puddeln und Stahlgießen angedeihen ließ. Hier wie dort hieß es, den Mängeln im bisherigen Betriebe genau nachzuforschen, ihre Ursachen zu ermitteln und sie dann abzustellen durch geduldige, gründliche, systematische geistige Arbeit. Hier wie dort war es der rastlos wiederholte Versuch, der das Material für diese geistige Arbeit lieferte und als Probe dafür diente, ob man auf dem rechten Wege sei oder nicht. Nur war es in einem Falle die unbelebte Materie, im anderen der Mensch, mit dem auf solche Weise experimentiert wurde, um feste Grundsätze zu finden, nach denen man verfahren konnte, bis neue Erfahrungen weiter führten. Freilich sind diese

Erfahrungen und Grundsätze meist nicht Büchern anvertraut, nicht veröffentlicht worden. Aber darum haben sie doch wissenschaftlichen Charakter und wissenschaftliche Bedeutung.

Man hat gesagt, Krupp sei „kein Kaufmann“ gewesen. Das ist, so ausgedrückt, jedenfalls unrichtig. Er hat mit außerordentlichem Geschick für seine Fabrikate Propaganda gemacht und ihren Absatz dadurch zu fördern gewußt, daß er ihre Vorzüge ins rechte Licht stellte. Deshalb hat er alle großen Ausstellungen beschickt und kein Opfer gescheut, um stets so glänzend wie nur möglich vertreten zu sein. Krupps Gußstahlblock, sein Riesengeschütz, seine riesenhaften Schiffskurbelwellen waren regelmäßig die am meisten bestaunten Ausstellungsgegenstände. Er wußte den Eindruck solcher gewaltigen Objekte auf das Publikum geschickt zu steigern und auszunutzen. Auch mit Wort und Schrift war er oftmals bestrebt, seinen Erzeugnissen Geltung zu verschaffen, und was er in solcher Weise nicht selbst tun konnte, geschah durch Fachmänner, denen er Material lieferte. So hat er namentlich auch dafür gesorgt, daß die Ergebnisse aller jener Versuche, die mit seinen Fabrikaten angestellt wurden, möglichst weite Verbreitung fanden. Gewiß diente auch die Art, wie er ausländische fürstliche und andere vornehme Besucher, militärische und sonstige wichtige Autoritäten in seiner Fabrik aufnahm, dem gleichen Zwecke. Freilich, im übrigen hieß es: „Procul este, profani!“.

Krupp war also ohne Frage ein tüchtiger Geschäftsmann, ein weitsichtiger Geschäftsmann größten Stils. Das zeigte sich z. B. auch darin, daß er den Staaten, welche mit ihm wegen Geschützlieferung in Verbindung traten, Versuchsgeschütze und sonstige Versuchsmittel kostenlos überließ. Auch jene Zurücknahme der 300 Geschütze nach dem Feldzuge von 1866, obwohl sie gewiß nicht aus geschäftlichem Interesse hervorging, entsprach diesem doch vollkommen, wenn man es nur groß genug auffaßte. Krupp ist ein klassisches Beispiel dafür, daß die höchste Stufe des Geschäftsgeistes in ihren Ergebnissen notwendigerweise



Alfred Krupp.

mit denen idealer, gemeinnütziger Gesinnung übereinstimmt. Das geht am deutlichsten hervor aus dem Verhältnisse Krupps zu seinen Lohnarbeitern.

Betrachten wir zunächst das Verhältnis innerhalb des Betriebes. Hier war Krupp durchaus der Herr, der jeden Einzelnen zwang, sich seinem Gebote unbedingt zu fügen. Das klingt hart, ist aber nichts als der Ausdruck schlichter Notwendigkeit, was jedem einleuchten muß, der sich ohne Vorurteil das Wesen des Kruppschen Betriebes vergegenwärtigt. Wie wäre jenes System der „Arbeitsvereinigung“ durchführbar, bei dem die allerverschiedensten Produktionszweige zu einem Zwecke in einem Betriebe vereinigt werden, wäre ihr Ineinandergreifen nicht unbedingt sicher gestellt durch strengste Einheitlichkeit der Leitung! Wie wäre auch nur die für Krupp so charakteristische peinlich sorgfältige Schulung der Arbeiter, die exakte Durchführung des Puddelprozesses oder des Ausgießens vieler hundert Tiegel mit flüssigem Gußstahl in die Gußform binnen einer ganz bestimmten, kurzen Zeitspanne — wie wäre das möglich ohne vollkommenes Sicheinfügen jedes Einzelnen in den Gesamtorganismus, dessen Leitung in einer Hand liegen muß! Ist erst einmal die richtige Methode gefunden, ist aus einer Anzahl von Menschen ein genau arbeitender Organismus gebildet, dann kann der Schöpfer dessen Leitung wohl einem anderen übertragen; aber auch dann noch muß er regelmäßig die Ausführung überwachen. Vielleicht mag es irgend welche Betriebe geben, die auf andere Weise geleitet werden können, woran ich freilich zweifle; der Kruppsche Betrieb ließ sich jedenfalls nur nach dem strengsten monarchischen Prinzipe leiten.

Wird der einzelne Hülfsarbeiter dadurch, wie der landläufige Ausdruck lautet, zur „Maschine“? Ich glaube nicht. Er bleibt ein selbständiges Wesen; nur konzentriert er seinen Willen und seine Intelligenz darauf, eine ihm genau vorgeschriebene Pflicht so gut wie nur irgend möglich zu erfüllen. Das tat Krupp selbst im höchsten Maße und konnte es daher auch von jedem

seiner Gehülfen verlangen. Die Bedeutung dieser Pflichterfüllung konnte ihnen allen, bei einigem ruhigen Nachdenken, unmöglich verborgen bleiben, in einem Betriebe, dessen Gedeihen in solchem Maße gerade hiervon abhing. Bei Krupp mußten sie sich als wertvolle, notwendige Glieder eines mächtigen Ganzen fühlen. Aber sie mußten auch einsehen, daß ihr eigenes Wohl von dem dieses Ganzen bestimmt wird. Das Bewußtsein des Wechselverhältnisses, welches besteht zwischen der Wohlfahrt des großen Unternehmens und derjenigen seiner Angehörigen, mußte bei Krupp, wenn keine äußeren Einflüsse sich geltend machten, jedem Einzelnen in Fleisch und Blut übergehen. Bei dem letzten der Kruppschen Arbeiter mußte doch schließlich ein Gefühl des Stolzes entstehen darauf, daß er in einem solchen Unternehmen arbeitete, durch strenge Pflichterfüllung zu dessen Gedeihen beitrug.

Freilich konnte ein solches Pflicht- und Gemeingefühl nur entstehen, wenn wirklich das Unternehmen das Wohl der Lohnarbeiter förderte, wenn dessen Leiter sich nach Kräften bestrebte, für sie zu sorgen, wie es seine Pflicht als Herr mit sich brachte. Denn eine solche Abhängigkeit vieler Menschen von einem Einzelnen, der an ihre Arbeitskraft die höchsten Ansprüche stellt, ist für sie nur erträglich unter der Voraussetzung, daß mit diesen Ansprüchen eine vollkommen entsprechende Fürsorge für ihr Wohl verbunden ist. Auch darin ist Krupp allen deutschen Unternehmern mit einem glänzenden Beispiele vorangegangen, und zwar in einer Zeit, als sonst an solche „Wohlfahrtseinrichtungen" noch wenig gedacht wurde.

Der eben verwendete Ausdruck wird jetzt vielfach angefochten, nicht nur von Sozialdemokraten, sondern selbst von manchen Unternehmern, mit der Motivierung, es handle sich dabei um Einrichtungen, welche die Unternehmer im eigenen Interesse träfen, um die Arbeiter an sich zu fesseln. Das ist vollkommen zutreffend, aber der Vorwurf, der nach sozialdemokratischer Anschauung darin liegen soll, ist nicht begründet. Vielmehr kann nichts anderes damit gemeint sein, als daß das Wohlergehen der

Lohnarbeiter dem richtig verstandenen eigenen Interesse des Fabrikherrn entspricht, weil Arbeiter, denen es gut geht, mehr leisten als solche, die gegründeten Anlaß haben, mit ihrem Lose unzufrieden zu sein.

Noch jetzt glauben freilich die meisten Unternehmer, genug für ihre Lohnarbeiter getan zu haben, wenn sie ihnen den üblichen Lohn bezahlen. Vor fünfzig Jahren, in den Anfängen der Fabrikindustrie, war diese Anschauung bei den Fabrikanten ganz allgemein verbreitet. Sie ist aber unrichtig und verderblich. Die Tätigkeit in einer Fabrik verlangt keineswegs nur, wie man annimmt, die Hergabe einer bestimmten Arbeitszeit gegen eine vertragsmäßige festgesetzte Gegenleistung, den Lohn. Mit einer solchen bloßen Hergabe der Arbeitszeit ist keinem Unternehmer gedient. Vielmehr wird verlangt, daß in dieser Arbeitszeit möglichst viel und möglichst Gutes geleistet wird. Nur unter dieser Voraussetzung kann eine Fabrik im heutigen Konkurrenzkampfe auf die Dauer bestehen. Allerdings ist dies in höherem Maße der Fall bei den Unternehmungen, deren Stärke in möglichst hoher Qualität ihrer Erzeugnisse besteht, als bei denjenigen, über deren Gedeihen vor allem die Billigkeit ihrer Produkte entscheidet. Aber auch letztere können nicht bestehen, wenn ihre Arbeiter in der vereinbarten Arbeitszeit wenig leisten. Die gewöhnlichen Mittel, durch welche man versucht, Leistung und Lohn in ein direktes Verhältnis zueinander zu setzen, wie Akkordlohn, Prämiensystem usw., sind nur auf solche Arbeiten anzuwenden, die ein sowohl quantitativ wie qualitativ deutlich bestimmbares Erzeugnis liefern, was bei den meisten Arbeiten nicht der Fall ist. Es gibt aber ein anderes, allgemein anwendbares Mittel, um die Lohnarbeiter zu möglichster Anspannung ihrer Kräfte zu veranlassen. Dieses Mittel besteht darin, bei ihnen Freude an der Arbeit zu erwecken. Solche Freude können sie aber nur empfinden, wenn der Fabrikherr nach Kräften dafür sorgt, daß sie gut behandelt werden und auch sonst ein menschenwürdiges, erfreuliches Dasein führen.

Dies alles hat Krupp sehr früh erkannt. Schon im Jahre 1853 begründete er für seine Arbeiter eine Krankenkasse, und die Sorge für gute und billige Arbeiterwohnungen begann bei ihm schon 1861. Wären die anderen deutschen Fabrikanten seinem Beispiele rechtzeitig gefolgt, hätte sich dann wohl die Sozialdemokratie bei uns so stark entwickelt? Wer die Denkweise deutscher Arbeiter kennt, wird diese Frage schwerlich anders als verneinend beantworten können. Freilich wurde Krupp einerseits in besonderem Maße angetrieben, für die Wohlfahrt seiner Arbeiter zu sorgen, und andererseits wurde ihm dies durch die glänzende Entwicklung seines Unternehmens relativ leicht gemacht. Was insbesondere die äußeren Antriebe zu seiner Arbeiterfürsorge betrifft, so müssen wir hier vor allem daran denken, daß Krupp von seinen Arbeitern stets die höchsten Leistungen erwartete, sodann aber auch daran, daß die rasche Zunahme seiner Arbeiterzahl in der damals noch so kleinen Stadt Essen ungesunde Wohnungsverhältnisse, abnorme Steigerung der Mietpreise, bedenkliche Ausbeutung der Arbeiter durch Detailgeschäfte und Branntweinkneipen zur Folge hatte. Aber wie oft entstehen nicht ähnliche Verhältnisse, ohne daß dadurch die Unternehmer zu einer Tätigkeit veranlaßt werden, wie sie Krupp entfaltete! Restlos läßt sie sich nur erklären aus seiner Natur, die zugleich so human und weitsichtig angelegt war, daß er im eigenen Interesse wie in dem seiner Arbeiter die zwingende Notwendigkeit empfand, jene Mißstände zu beseitigen.

Bei Krupp gibt es jetzt unter anderem etwa 6000 Beamten- und Arbeiterwohnungen mit je einem bis sieben und mehr Räumen und so billigen Mieten, wie sie anderweitig nicht zu erlangen sind (durchschnittlich 45—65 Mark für jedes Zimmer). Es gibt ferner eine Konsumanstalt für die Kruppschen Arbeiter, die auf solche Weise alle ihre Lebensmittel in bester Qualität beziehen können. Anfangs geschah dies zu Engrospreisen, jetzt zu Detailpreisen, aber unter Zurückzahlung des dabei erzielten Gewinnes an die Arbeiter. Eine Pensionskasse, zu der die Firma im Jahre

1904 über 880000 Mark beigesteuert hat, bezahlt den ausgedienten Arbeitern Pensionen von — je nach dem Dienstalter — 40 bis 80 Prozent des Jahresverdienstes, Witwenpensionen von 50 Prozent der den Männern zustehenden Pension, sowie kleinere Renten für hinterbliebene Kinder. Im Jahre 1904 wurden auf solche Weise 1 566 903 Mark ausgezahlt. Außerdem besteht eine Arbeiter- und Invalidenstiftung mit einem Stiftungskapital von 4 Millionen Mark, sowie besondere Pensions-, Witwen- und Waisenkassen für die Beamten mit einem Vermögen von 8 Millionen Mark, eine Sparkasse, eine Haushaltungsschule, eine Industrieschule für Erwachsene, Industrieschulen für schulpflichtige Mädchen, eine Bücherhalle, ein Krankenhaus, ein Erholungshaus für Rekonvaleszenten usw. Im ganzen wendete die Firma im Jahre 1903 für solche Zwecke auf:

1 935 000 Mark auf Grund der deutschen Sozialgesetzgebung,
1 320 000 „ freiwillig,

zusammen also nicht weniger als 3 255 000 Mark!

Noch in anderer Weise hat Krupp das Seinige getan, um mit seiner Arbeiterschaft in Frieden zu leben, nämlich durch die bürgerliche Schlichtheit seines Auftretens und seiner ganzen Lebensführung! Sein Reichtum verleitete ihn nicht zu einem für den sozialen Frieden so nachteiligen Protzentum. Vielmehr gedachte er gern seiner bescheidenen Anfänge, und damit sie sowohl ihm selbst vor Augen blieben, wie auch bei anderen nicht in Vergessenheit gerieten, liebte er es, durch äußere Merkmale die Erinnerung an jene Zeiten festzuhalten. Dahin gehört es, daß in seinem Hause kein Silberzeug mehr verwendet wurde, seitdem er 1848 das letzte Familiensilber hatte einschmelzen lassen müssen, oder daß er das kleine Haus, in dem er so lange gewohnt hatte, 1872 sorgfältig wieder herstellen ließ und dessen dauernde Erhaltung anordnete mit den Worten: „Das Haus und seine Geschichte mag dem Zaghaften Mut geben und ihm Beharrlichkeit einflößen; es möge warnen, das Geringste zu verachten, und vor

Hochmut bewahren!" Bei dem 25jährigen Jubiläum seiner Geschäftsübernahme entzog er sich jeder Feier durch die Abreise, und die ihm von seinem Könige angebotene Erhebung in den Adelsstand hat er abgelehnt. Was mehr ist: auch im persönlichen Verkehre mit seinen Beamten und Arbeitern war er nicht nur „der Herr", sondern „ein guter, edler, lieber Herr", wie ihn an seiner Bahre der erste seiner Beamten genannt hat. „Das würden" — so sagt Diedrich Bädeker, der es wissen konnte — „auch viele Tausende seiner Arbeiter und Beamten persönlich bezeugen können, die sich niemals vergebens an ihn wandten, wenn sie ein besonderes Anliegen hatten und bei ihrem Herrn vertrauensvoll Rat, Hülfe oder Unterstützung suchten."

Doch wenn er auf solche Weise alles tat, was in seinen Kräften stand, um das Verhältnis zu seinen Arbeitern so gut wie irgend möglich zu gestalten, so wies er andererseits alle Einmischungen dritter und alle unberechtigten Forderungen seiner Arbeiter mit äußerster Energie, ja mit Schroffheit zurück. Charakteristisch dafür ist namentlich sein Kampf gegen Sozialdemokraten und Katholischsoziale seit dem Jahre 1872. Er warnte seine Arbeiter eindringlich und väterlich durch längere Kundgebungen vor den Agitatoren dieser Richtungen. Dabei appellierte er zunächst an die Einsicht der Arbeiter und suchte die Verkehrtheit der sozialistischen Lehren u. a. an der Hand der Entstehung seines eigenen Unternehmens nachzuweisen. Aber für den Fall des Widerstrebens drohte er unerbittlich mit sofortiger Entlassung. Damit erweiterte er ohne Frage das Herrschaftsverhältnis zu seinen Arbeitern über den Bereich des Fabrikbetriebes hinaus. Hierdurch hat er zwar das Vordringen sozialistischer Anschauungen unter seiner Arbeiterschaft nicht zu hindern vermocht, aber von Streiks Kruppscher Arbeiter ist — abgesehen von den beiden allgemeinen Kohlenarbeiterstreiks der Jahre 1872, 1889 und 1905 — nichts bekannt geworden, und ein Berichterstatter aus jüngster Zeit (Kley) schildert die Stimmung unter den Arbeitern in der Kruppschen Gußstahlfabrik folgendermaßen:

„Die meisten der in der Gussstahlfabrik selbst beschäftigten Arbeiter erkennen an, dass sie eine bessere Arbeitsstätte so leicht nicht finden können, sind zufrieden mit ihrem Loose — — —. Sie sind mit ihrem Werke verwachsen; ‚Ich kaufe nur in unserem Konsum‘ — ‚Unser Herr ist jetzt in Baden-Baden‘, solche Worte konnte ich in einer Kruppschen Bierstube vernehmen. Sie erschienen mir charakteristisch genug, um sie alsbald in meinem Tagebuche zu vermerken, bekunden sie doch deutlich, wie diese Arbeiter das Verhältnis zu dem Werke und seiner Verwaltung auffassen. Sie arbeiten in ihrer Fabrik, sind ihrer Verwaltung unterstellt, sind Teilhaber einer großen, mächtigen Genossenschaft, Glieder eines großen Organismus, der nicht funktioniert, wenn nicht jeder Einzelne seine Schuldigkeit tut. Mit Recht ist es der Stolz vieler Kruppscher Arbeiter, im ersten industriellen Etablissement der Welt zu arbeiten.“

Möglicherweise ist diese Darstellung etwas optimistisch ausgefallen, und jedenfalls bedarf die Wirkung der Kruppschen Wohlfahrtseinrichtungen auf die subjektiven Empfindungen seiner Arbeiter noch weiterer Untersuchung. Wenn von den 3200 Kruppschen Arbeiterwohnungen in den Jahren 1887—1891 jährlich kaum 3% ihre Mieter wechselten, so läßt dies mit Sicherheit nur erkennen, daß Krupp über einen ansehnlichen Stamm ständiger Arbeiter verfügt. Auch die Tatsache, daß die Zahl der Kruppschen Pensionsempfänger von 1885—1904 von 240 bis auf 3000 anwuchs, ist an und für sich noch nicht geeignet, endgültigen Aufschluß über die Frage zu geben, ob die Kruppschen Arbeiter zufriedener geworden sind oder nicht. Doch erhält man einstweilen den Eindruck, daß die Erwartungen, von denen Krupp sich bei seiner Arbeiterfürsorge leiten ließ, mindestens teilweise in Erfüllung gegangen sind.

Aus den Kundgebungen Krupps gegen die Sozialdemokratie möchte ich hier noch einige Stellen anführen, die ein helles Licht darauf werfen, wie er selbst die Bedeutung seiner Unternehmertätigkeit auffaßte. Er sagt da einmal:

„In der mildesten Form geht die Lehre der Sozialisten dahin, das Eigentum des Einzelnen zu beschränken, es ihm teilweise zu nehmen. Die Gesamtheit oder größere Genossenschaften sollen es besitzen und der einzelne Arbeiter Anteil am Gewinn haben. So soll die Lage der Arbeiter verbessert werden; sie wird aber nur dadurch verschlechtert.

Nehme man z. B. an, daß ich aus meinem Besitz sogar freiwillig zurücktrete, und die Leitung meiner Werke dem Belieben der Gesamtheit überlassen wäre. Aus der bisherigen oberen Verwaltung und von den wirklich Eingeweihten und Befähigten würde schwerlich auch nur Einer der neuen Herrschaft sich unterordnen. An Stelle der Erfahrung, welche allein imstande ist, durch geschickte Leitung der Fabrikation und Verwaltung die Werke zu erhalten und über die Gefahren ungünstiger Zeitumstände hinweg zu führen, würden daher gar leicht zweifelhafte unbewährte Kräfte treten und damit das Ganze dem Untergange bald zutreiben. Das braucht wohl niemandem näher erklärt zu werden. — Aber selbst angenommen, dass man Leute finden würde, welche die Werke zu führen imstande wären, welche in Preis und Qualität die bisher uns vorbehaltene Leistung ausführen würden, mit der mächtigen fremden Industrie zu konkurrieren und sie zu überflügeln — selbst in diesem Falle würde dennoch die Fabrik aus Mangel an Arbeit untergehen müssen, folglich ferner niemandem mehr Nahrung geben, denn die Ware muß nicht nur gemacht, sie muss auch verkauft werden. Der inländische Verbrauch ist aber nicht groß genug, um alle unsere Werkstätten zu beschäftigen, und ohne eine ununterbrochene, vereinte, volle Thätigkeit ist das Werk nicht lebensfähig. Der größte Teil der Arbeiten muß also in fremde Länder verkauft werden und geht über die ganze Erde. Diese Ausnahmestellung und seine Größe verdankt das Werk dem alten Ruf, der Bekanntschaft und dem Vertrauen, welches die Verwaltung sich seit dem Beginn der Fabrik vor und nach erworben hat. Ohne dieses an Personen gebundene Vertrauen fällt der ganze Weltverkehr weg. Kein Staat und keine Regierung würde das Werk als das alte ansehen, wenn es unter die Herrschaft der Sozialisten käme; an Stelle des Vertrauens würde Mißtrauen treten, und dadurch allein schon würden alle Besteller von Kriegs- und Friedensbedarf, Staaten und Private, ferngehalten werden.“

Und an einer anderen Stelle heißt es:

„Der Arbeiter hat die Erfindungen nicht gebracht. Er wird nicht betroffen von den Kosten und Verlusten, welche der Fabrikant für Versuche und Anlagen zu tragen hat. Für die Arbeit erhält er seinen Lohn. Es kann keine Rede davon sein, daß irgend jemand einen besonderen Anspruch behalte, außer solchem, der in Steigerung des Lohnes und des Gehaltes besteht und immer nur Folge größerer Leistungen ist. Das ist die Sache der freien Vereinbarung. Die Erfindungen und dazu gehörenden Produktionen habe ich eingeführt; der Arbeiter darf aber nicht die Frucht verlangen von der Tätigkeit anderer; das ist gegen das jedem Menschen eingeborene Rechtsgefühl. Wie jedermann verteidige auch ich mein Eigentum; wie mein Haus, so ist auch meine Erfindung mein und die Frucht derselben, sie mag Gewinn sein oder Verlust. In seinem Lohne hat der Arbeiter den größeren Anteil am Ertrage. Denn durchschnittlich

beträgt in guten Zeiten der Lohn mehr als drei Viertel des ganzen Wertes der Fabrikate; der Rest muss Zinsen, Entwertung, Verwaltungskosten, verlorene Posten und dergleichen decken. Dann erst kommt der Gewinn. In schlechten Zeiten aber, wo der Arbeitgeber oft nichts verdient, vielleicht viel verliert, behält der Arbeiter immer noch seinen Lohn. Der Arbeiter, der in guten Zeiten Anteil am Gewinn verlangen möchte, müsste doch auch in schlechten Zeiten, wo zugesetzt wird, den Verlust teilen, und doch verlangt er auch dann vollen Lohn. Daher ist es notwendig, dass der Arbeitgeber in guten Jahren mehr verdient als er gebraucht. Gerade wie der Landwirt, muß er auf Wechselfälle vorbereitet sein. Beide haben oft die Kosten für die Saat und keine Ernte. Hat die Fabrik in guten Jahren ihr Kapital nicht vergrößert, so könnte sie in schlechten Jahren nicht bestehen und müßte die Arbeiter entlassen. — Das ist bisher in größerem Maße nicht nötig gewesen; sie hat, wenn alles darnieder lag, dennoch die Arbeit fortgesetzt, auf Vorrat fabriziert oder mit Verlust verkauft, um die Leute zu ernähren und ihren Herd warm zu halten. Wie ich den Verlust allein tragen muß, so ist auch der Gewinn mein von Rechts wegen, denn ich habe ihn erworben mit meiner Kraft und meiner Sorge. Ich habe das Bewußtsein, daß diese Werke ein Segen sind für das Land und für die Arbeiter. Sie sind das um so mehr, weil mein Interesse mir empfohlen haben würde, dieselben im Auslande zu errichten, wo ich früher und mehr Anerkennung und Absatz gefunden habe und größere Vorteile haben würde[1]."

Diese Worte eines der größten Industriellen unserer Zeit verdienen mehr Aufmerksamkeit, als ihnen bisher zuteil geworden ist. Das Wesentliche daran ist *nicht* die sozialistische Perspektive, die vielmehr mit einigen Mißverständnissen durchwachsen ist. Aber wie Krupp hier seine eigene Lebensaufgabe schildert, das ist von großer, grundsätzlicher Bedeutung. Vor allem ist darin enthalten das starke, sichere Bewußtsein, daß das Gedeihen seines großen Unternehmens herbeigeführt ist durch seine eigene geistige Tätigkeit, daß ihm deshalb der Ertrag des Unternehmens von Rechts wegen gebührt.

Wer Krupps Worte ernsthaft erwägt und dabei an die Art denkt, wie Krupps Werke entstanden sind, der ist gefeit gegen alle Phrasen von der Ausbeutung der „Arbeit" durch das „Kapital", der kann unmöglich noch zu behaupten wagen, die Verfügung

---

1) Das bezieht sich offenbar auf die *russische* Regierung, die in den sechziger Jahren Krupp stärker beschäftigte als Preußen und ihn zur Anlage einer Fabrik in Rußland zu bewegen suchte.

über dieses „Kapital" sei es, welche den Unternehmer reich mache, die „Arbeit", welche allen Reichtum schaffe, sei vorzugsweise die Arbeit des gewöhnlichen Handarbeiters. Er wird auch nicht mehr daran glauben, die Leistung eines gewöhnlichen Handarbeiters sei derjenigen des Unternehmers gleichwertig, und er wird deshalb den Widersinn der Forderung erkennen, beide müßten auf dem Fuße einer hohlen „Gleichberechtigung" über den „Arbeitsvertrag" miteinander verhandeln.

Alfred Krupp war Einzelunternehmer. Das größte industrielle Privatunternehmen Deutschlands, vielleicht der Welt, ist nicht geschaffen worden durch eine Kapitalgesellschaft, sondern durch das Genie eines einzigen Mannes. Wer kann gegenüber dieser ungeheuren Tatsache noch dem „Kapital" jene Bedeutung beimessen, die wohl das wunderbarste Beispiel von Massensuggestion bildet, in einer Zeit, die doch überreich ist an solchen Erscheinungen? Noch mehr: wäre das Kruppsche Unternehmen als Aktiengesellschaft begründet worden, so hätte es sich, wenn überhaupt, jedenfalls nicht in relativ so kurzer Zeit zu seiner jetzigen Bedeutung entwickeln können; denn eine Aktiengesellschaft muß den größten Teil von dem, was sie verdient, jährlich als Dividende an ihre Aktionäre verteilen. Will sie ihr Unternehmen vergrößern, so muß sie neues Kapital aufnehmen und auf dieses wieder neue Dividende verteilen. Deshalb ist die Ausdehnung eines solchen Unternehmens viel schwieriger als dasjenige eines Einzelunternehmers, der den größten Teil von dem, was er verdient, gleich wieder im Unternehmen selbst anlegen kann.

Ein wichtiger Punkt ist noch übrig, der unsere Aufmerksamkeit zwingend auf sich lenkt: ist der internationale Absatz der Kruppschen Geschütze vereinbar mit den deutschen Interessen? Man hat dies vielfach in Zweifel gezogen and zwar schon früher im Hinblicke darauf, daß Krupp sich noch bis 1868 bemüht hat, die französische Regierung für seine Geschütze zu interessieren, dann auch neuerdings, als im chinesischen Feldzuge Kruppsche Geschütze wirklich gegen Deutschland verwendet wurden. Dem

natürlichen Empfinden widerstrebt es sicherlich, daß Kriegswaffen deutschen Ursprungs dazu dienen konnten, deutsche Truppen zu bekämpfen. Und namentlich ist der begreifliche Wunsch weit verbreitet, die in Deutschland hergestellten besten Geschütze der Welt möchten auch nur im deutschen Kriegsdienste Anwendung finden. Die Erfüllung dieses Wunsches ist vielleicht nicht unmöglich, aber jedenfalls müßten ihr Maßregeln von tiefgreifender Bedeutung vorher gehen.

Krupps Geschützexport ist keine Neuerung, Die Herstellung von Kriegswaffen hat sich seit alters zum großen Teile als Privatindustrie, und zwar auch als für den Export arbeitende Industrie entwickelt. Man hat Waffen fabriziert und exportiert, als wären es beliebige andere Waren. Nur die Herstellung einzelner Kriegswerkzeuge, namentlich solcher, die möglichst lange Geheimnis bleiben sollen, hat der Staat sich selbst vorbehalten. Er könnte dies sehr wohl hinsichtlich aller Kriegswerkzeuge tun. Dann müßte er freilich auch jede Verbesserung der Kriegstechnik durch inländische Erfinder selbst erwerben. Und soweit er sie der Industrie schon zur Ausbeutung überlassen hätte, müßte er die ganzen daraufhin entstandenen Fabrikbetriebe verstaatlichen, d. h. die Fabrikanten entschädigen.

Das würde natürlich die volkswirtschaftliche Entwicklung sehr hemmen. Bei Krupp wären in solchem Falle nicht 40 000 Geschütze hergestellt worden, sondern vielleicht nur einige Tausend für den inländischen Bedarf. Ein Unternehmen, das 180 000 Menschen ernährt, wäre nicht entstanden. Damit wären auch die meisten indirekt durch Krupp veranlaßten Fortschritte der volkswirtschaftlichen Entwicklung ausgeblieben.

Hätte die Qualität der Geschütze von einem Staatsbetriebe ebenso hoch gesteigert werden können wie bei Krupp? Insofern ein so großer Betrieb nötig war, um diese hohe Qualität zu erzielen, wäre die entsprechende Wirkung jedenfalls ausgeblieben. Im übrigen wäre es einem Staatsbetriebe vielleicht möglich gewesen, die Qualität sehr zu vervollkommnen, wenn er die außer-

ordentlich großen Opfer für die Versuche gebracht, seine Konstrukteure und Lohnarbeiter ebenso gut bezahlt, letztere ebenso gut geschult hätte wie Krupp. Ob diese Bedingungen für einen Staatsbetrieb erfüllbar sind, ist mindestens zweifelhaft. Wollte der Staat vollends etwa die Kruppschen Werke in ihrem jetzigen Umfange ganz oder teilweise verstaatlichen, so müßte er ungemein tief in seinen Säckel greifen.

Man muß hier schließlich volkswirtschaftliche und finanzielle Interessen gegen militärische und politische abwägen. Bisher haben jene in letzter Linie noch den Ausschlag gegeben. Das kann sich sehr wohl einmal ändern. Doch wird man sich dann entschließen müssen, sehr große wirtschaftliche Opfer zu bringen. Dadurch, daß man sich hierzu vor 50 Jahren nicht entschlossen hat, sind Krupps Werke ein wertvolles nationalwirtschaftliches Besitztum, sind sie — um seine eigenen Worte zu gebrauchen — „ein Segen für das Land" geworden. Werden sie diese ihre Bedeutung dauernd behaupten können? Darauf zu antworten, ist nicht möglich. Doch wie auch immer sich die Zukunft der Kruppschen Werke gestalten mag, Deutschland wird sicherlich, als wichtigsten Erfolg jenes großen Lebens, die Führerschaft in der Stahl- und in der Geschützfabrikation zu behaupten wissen. Und wenn selbst das nicht auf die Dauer gelingen sollte, so wird uns doch unverloren bleiben die eigenartige, durch Krupp selbst wesentlich bereicherte Mischung von produktiven Kräften, der wir schon so Großes verdanken. Aus ihr werden — darauf dürfen wir bauen — Männer von Krupps Art immer aufs neue hervorgehen.

Druck von Anton Kämpfe, Jena.



Kruppsche F





abrik.

Druck von Ant. Kämpfe in Jena.